

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan beberapa hal.

1. Strategi pelayanan *Marketing* terhadap nasabah dilakukan oleh karyawan perbankan dengan menerapkan beberapa cara, yaitu dengan cara kunjungan langsung ke suatu tempat atau dengan mengunjungi nasabah, dan *sales call*.
2. Beberapa kendala yang biasa dihadapi Bank Muamalat yaitu jaringan atau mesin ATM yang belum maksimal, proses transaksi yang masih lambat di akibatkan jaringan yang tidak maksimal dan pengajuan pembiayaan yang masih lambat.

Adapun solusi untuk meningkatkan kinerja PT. Bank Muamalat, adalah:

1. Menambah jaringan seperti mesin ATM atau Kantor Cabang di daerah-daerah terpencil sekalipun
2. Memperkuat sistem dan layanan Bank Muamalat
3. Memperkuat fitur *e-channel* seperti *Mobile Banking*

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan maka penulis memberikan saran dalam upaya memajukan PT. Bank Muamalat khususnya Cabang Jendral Sudirman Medan, yaitu:

1. Menambah dan meluaskan jaringan seperti mesin ATM dan kantor cabang ke seluruh daerah di Indonesia.
2. Memperkuat dan menciptakan inovasi baru terhadap fitur *e-channel* seperti *Mobile Banking* agar memudahkan proses transaksi.