

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dibab-bab sebelumnya penulis dapat menarik kesimpulan:

1. Dalam konsep sistem pelayanan nasabah *priority* di Bank Syariah Mandiri karena nasabah yang menggunakan pelayanan BSM *priority* dalam suatu bank, maka yang ingin dicapai oleh nasabah tersebut adalah kemudahan atau kenyamanan pelayanan dalam transaksi yang lebih dari yang didapat oleh nasabah biasa baik pelayanan yang sifatnya lebih cepat atau lebih mudah prosedurnya.
2. Dalam penerapan sistem pelayanan nasabah *priority*, nasabah dilayani dalam ruangan khusus atau ruangan tersendiri dengan kriteria nasabah *priority* yaitu penempatan dana minimal Rp.500.000.000,00, nasabah berhak mendapatkan pelayanan personal dengan fasilitas yang mengutamakan kenyamanan dalam keseimbangan baik dalam pelayanan *financial* maupun *non financial*. Program BSM *Priority* ini menyediakan kebutuhan nasabah akan produk layanan yang berkualitas tertentu bahkan sampai pada produk dan layanan yang sifatnya sangat menguntungkan bagi nasabah, BSM *Priority* memberikan duabelas fasilitas *financial* dan enam fasilitas *non financial* yang sangat menguntungkan bagi nasabah.

5.2. Saran

Selama penulis melakukan penelitian di Bank Syariah Mandiri KCP Ulak Karang Padang, penulis memberikan saran untuk pengembangan produk dalam memasarkan produk BSM *Priority* yaitu, dalam membantu masyarakat melakukan pengelolaan atas dana masyarakat yang tergolong kepada ssegment pasar menengah atas dan kaya, Bank Syariah Mandiri diharapkan dapat meningkatkan pelayanan kepada nasabah, dalam bentuk sosialisasi, memberikan penyuluhan atau pengenalan terhadap BSM *Priority* agar masyarakat lebih tertarik lagi.

