BAB III

PENUTUP

Pada bab tiga ini berisikan mengenai kesimpulan dari kesuluran tulisan yang dibuat oleh penulis dan saran-saran kepada pihak perusahaan, mahasiswa dan semoga berguna bagi pembaca.

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan penulisan laporan praktek kerja lapangan, penulis menyimpulkan sebagai berikut ;

- Bank Perkreditan Rakyat adalah lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana sebagai usaha Bank Perkreditan Rakyat. PT BPR "SINAR MAS PELITA" sebagai salah satu lembaga keuangan, pada hakekatnya merupakan suatu lembaga perantara dalam kegiatan pengelola uang. Maka dari itu, PT BPR "SINAR MAS PELITA" berharap dapat berperan serta dalam pengumpulan dana dari masyarakat dan dapat juga menyalurkan kembali untuk memenuhi kebutuhan modal masyarakat.
- Selama melaksanakan praktek kerja lapangan, penulis melalukan kegiatan rutin dan insidentil. Kegiatan rutin adalah kegiatan yang dilakukan setiap harinya selama bekerja sesuai dengan bidangngya masing-masing. Kegiatan rutin yang dilakukan penulis pada saat PKL berupa : mengolah

data calon nasabah, memeriksa rekapitulasi harian kredit, melakukan survei, memeriksa laporan pinjaman baru, memeriksa kartu piutang, memeriksa laporan tunggakan, memeriksa berkas-berkas pengajuan kredit dan mewawancarai calon nasabah.

- Selain kegiatan rutin, penulis juga melaksanakan kegiatan insidentil. Kegiatan insidentil adalah kegiatan yang tidak dilakukan setiap hari melainkan dilakukan sesekali jika dibutuhkan. Kegiatan insidentil yang dilakukan oleh penulis adalah mengunjungi nasabah yang terlambat dalam pembayaran atau penyetoran. Kegiatan tersebut tidak dilakukan setiap hari hanya sewaktu-waktu jika diperlukan.
- *Public Relations* (Humas) adalah fungsi manajemen yang mengidentifikasikan, menetapkan, dan memelihara hubungan saling menguntungkan antara organisasi dengan segala lapisan masyarakat yang menentukan keberhasilan atau kegagalan *Public Relations*. PT. BPR "SINAR MAS PELITA" tidak memiliki bagian humas *(public relations)*. Karena perusahaan tersebut belum termasuk perusahaan yang besar sehingga tidak memilik bagian humas pada perusahannya.

- Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa. Faktor penting dalam menciptakan nilai tersebut adalah produksi, pemasaran dan konsumsi. Pemasaran menjadi penghubung antara kegiatan produksi dan konsumsi. Pemasaran *(marketing)* pada PT. BPR "SINAR MAS PELITA" sudah baik dalam

menjalankan segala tugasnya, sehingga dapat menciptakan hubungan, serta kerja sama yang baik antara pihak perusahaan dengan masyarakat.

- Pada saat melakukan praktek kerja lapangan di PT. BPR "SINAR MAS PELITA", penulis ditempatkan pada bagian pemasaran *(marketing)*. Pelayanan terhadap penulis saat meminta data perusahaan juga sangat baik dan dimudahkan bahkan pembimbing di perusahaan juga ikut membantu mana saja data yang dibutuhkan atau diperlukan. Selain itu pelayanan dan sambutan para karyawan marketing dengan mahasiswa PKL sangat baik sehingga penulis mampu bekerja sama dengan baik dan lancar.

3.2 Saran

Saran merupakan suatu masukan yang bertujuan untuk memberikan penilaian dan berharap menjadi lebih baik. Saran yang disampaikan penulis terdiri dari dua, yaitu : saran kepada perusahaan dan saran kepada mahasiswa yang akan melakukan PKL di tempat yang sama.

3.2.1 Saran Bagi PT. BPR "SINAR MAS PELITA"

Berdasarkan praktek kerja lapangan yang dilakukan penulis, maka penulis memberikan saran-saran kepada perusahaan, yaitu sebagai berikut ;

- Diharapkan agar PT. BPR "SINAR MAS PELITA" memperluas cabangnya disekitar Jawa-Barat.

- Kinerja *marketing* haruslah ditingkatkan lagi dan memperbanyak karyawan marketing pada PT. BPR "SINAR MAS PELITA" karena jangkauan wilayah yang dicakup cukup besar.
- Memperbanyak penerimaan mahasiswa yang hendak melaksanakan praktek kerja lapangan.
- Lebih memperbanyak fasilitas khususnya bagi karyawan yang bekerja sebagai marketing.

3.2.2 Saran Bagi Mahasiswa PKL

Berdasarkan kegiatan praktek kerja lapangan, maka penulis juga memberikan saran-saran kepada mahasiswa yang hendak melakukan kegiatan PKL, yaitu sebagai berikut ;

- Mahasiswa PKL harus disiplin, datang dan pulang dengan tepat waktu sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk melatih kedisplinan mahasiswa sehingga ketika bekerja mampu bertindak disiplin.
- Mahasiswa PKL harus mampu lebih kreatif dan aktif serta teliti dalam melaksanakan kerja pada saat PKL agar mampu mengembangkan ide serta saran yang telah diberikan oleh pembimbing perusahaan.
- Mahasiswa harus cepat, sigap dan tanggap dalam melaksanakan segala tugasnya ketika melaksanakan PKL sehingga segala tugas yang diberikan oleh pembimbing mampu diselesaikan dengan baik dan benar.

- Mahasiswa PKL harus mampu menjalin hubungan yang baik antar para karyawan perusahaan dan pembimbing PKL agar tercipta suasana kerja yang baik yang bersifat kekeluargaan.
- Mahasiswa PKL harus mampu menjalin hubungan serta kerja sama yang bain antar sesama mahasiswa yang melaksanakan PKL agar mampu menyelesaikan segala tugas yang diberikan dengan bekerja sama dengan baik.