BAB III

PENUTUP

Pada bab tiga ini berisikan kesimpulan dari keseluruhan hasil dari praktek kerja lapangan yang telah di lakukan dan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak

3.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil praktek kerja lapangan ini, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

a. Aktifitas Kerja yang dilakukan penulis di PT.BPR "SINAR MAS PELITA" Padalarang-Bandung terdiri dari 2 jenis kegiatan, yaitu kegiatan rutin (kegiatan yang dilakukan sehari-hari) dan kegiatan insidentil (kegiatan yang dilakukan sewaktu-waktu).
b. Kegiatan Rutin (kegiatan sehari-hari) yang penulis lakukan meliputi kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan Pemasaran yaitu, menerima berkas calon nasabah, mengolah data calon nasabah, wawancara dan survei calon nasabah, melakukan evaluasi survei, Memeriksa berkas pengajuan calon nasabah dan menyerahkan kepada Kepala Bagian Kredit, dan Memeriksa Rekapitulasi Harian Kredit. Kegiatan ini dilakukan untuk mendukung tercapainya kebutuhan informasi bagi karyawan atau orang yang berada di dalam lingkungan perusahaan.
c. Kegiatan Insidentil (Kegiatan sewaktu-waktu) yang penulis lakukan seperti: Mengunjungi nasabah yang terdata sebagai nasabah yang melakukan tunggakan

dengan melalaikan tanggung jawabnya dalam pembayaran yang disebut juga dengan cicilan utang

d. Aktifitas Kerja pada bagian Pemasaran *(marketing)* di PT.BPR "SINAR MAS PELITA" Padalarang-Bandung seperti yang lainnya mengerjakan tugas-tugas yang telah di berikan, seperti melakukan kegiatan rutin dan insidental.

e. Pemasaran *(marketing)* menpunyai suatu usaha untuk mewujudkan hubungan yang harmonis anatara suatu badan atau organisasi dengan publiknya

f. Pemasaran *(marketing)* khususnya Perusahaan PT.BPR "SINAR MAS PELITA" Memberikan memberikan bunga yang rendah agar tidak menyulitkan mayarakat dan menjahui masyrakat dalam hal hutang-piutang dengan rintenir

g. Pelayanan yang diberikan pada mahasiswa Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT.BPR "SINAR MAS PELITA" Padalarang-Bandung sangat ramah dan baik. Penulis diterima dengan baik oleh divisi Pemasaran *(marketing)*. Setelah penulis diterima Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT.BPR "SINAR MAS PELITA" Padalarang-Bandung penulis diberi tugas dan tentunya dibimbing dahulu agar tugas yang dikerjakan bisa bermanfaat bagi penulis PT.BPR "SINAR MAS PELITA" Padalarang-Bandung.

h. Kegiatan Insdentil merupakan kegiatan yang dilakukan pada hari-hari tertentu saja ketika nasabah memiliki tunggakan. Seorang Public Relation harus dapat merencanakan strategi berkomunikasi yang baik saat berhadapan dengan nasabah, sehingga dengan adanya komunikasi yang selaras, maka dengan sendirinya terbentuk good will antara nasabah maupun organisasi.

i. Citra Postif yang dibentuk oleh PT.BPR “SINAR MAS PELITA” yaitu dengan selalu menjalin komunikasi dengan seluruh nasabah

3.2 SARAN

3.2.1 Bagi Perusahaan PT.BPR “SINAR MAS PELITA” Padalarang-Bandung.

Berdasarkan hasil pembahasan dalam laporan praktek kerja lapangan ini, maka penulis memberikan saran-saran pada pihak perusahaan sebagai berikut :

1. Alangkah Lebih baiknya PT.BPR “SINAR MAS PELITA” Padalarang-Bandung Menggunakan jasa Seorang *Public Relations*/Hubungan Masyarakat untuk lebih meningkatkan Citra Positif di mata Masyarakat terhadap perusahaan.
2. Pemasara*n (marketing)* PT.BPR “SINAR MAS PELITA” Padalarang-Bandung, lebih meningkatkan lagi kinerjanya dari yang sudah ada sehingga dapat memberikan sesuatu yang terbaik bagi perusahaan khususnya dan masyarakat pada umumnya.
3. Lebih memperhatikan gambar logo dan juga makna/arti dari logo tersebut, karena sangat disayangkan ketika mahasiswa PKL, mahasiswa tidak mendapatkan arti dari logo tersebut. Padahal logo itu adalah salah satu ciri dari perusahaan tersebut
4. Agar Lebih banyak membuat kegiatan-kegiatan internal untuk para karyawan agar selalu terjalin komunikasi dan solidaritas yang lebih baik. seperti *coffe morning* atau *family gathering.*

3.2.2 Bagi Mahasiswa PKL

Saran-saran yang dapat penulis berikan untuk mahasiswa PKL selanjutnya adalah sebagai berikut :

1. Mahasiswa PKL harus disiplin, datang dan pulang tepat waktu sesuai dengan ketentuan yang berlaku di perusahaan.
2. Mahasiswa PKL bisa lebih aktif, serta teliti dan bertanggung jawab dalam mengerjakan tugas yang diberikan.
3. Mahasiswa PKL harus teliti dan telaah dalam menyelesaikan kewajiban tugasnya selaku peserta PKL PT.BPR “SINAR MAS PELITA” Padalarang-Bandung.
4. Mahasiswa PKL harus dapat bekerja sama dengan mahasiswa/siswa PKL lainnya.
5. Mahasiswa PKL harus dapat bersosialisasi baik dengan karyawan Pemasaran *(marketing)* maupun karyawan di divisi yang lainnya.