# BAB IV
# KESIMPULAN DAN SARAN

## 4.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan pelaksanaan kerja praktek tersebut, maka penulis mencoba menyimpulkan beberapa bagian kegiatan kerja praktek yang dilakukan di Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Bandung bagian sales marketing officer (SMO).

1. Dengan mengetahui prosedur dan syarat dalam pemberian kredit kepada pensiunan di Bank Tabungan Nasional (BTPN) cabang bandung, penulisa dapat melihat bagaimana proses yang dilakukan oleh perusahaan ketika pemberian kredit kepada para pensiunan yang menjadi nasabah.
2. Dengan mengetahui hambatan dan upaya proses pemberian kredit yang dilakukan oleh sales marketing officer (SMO) dalam menangani peminjaman nasabah baru di Bank Tabungan Nasional (BTPN) cabang bandung, penulis dapat melihat bagaimana cara mengatasi hambatan dan melakukan upaya yang baik dalam menangai peminjmanan.

## 4.2 Saran

Berdasarkan pembahasan kerja praktek pada Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN). Maka penulis ingin memberikan masukan-masukan atau saran yaitu :

1. Sebaiknya prosedur dan syarat pemberian kredit lebih di permudah untuk nasabah baru, sehingga para nasabah baru dapat memahami dengan baik ketika melakukan peminjman kredit.
2. Sebaiknya dengan adanya hambatan dan upaya yang dilakukan oleh sales marketing officer dibantu juga oleh bagian pengamanan diluar agar tidak ada calo-calo yang masuk ke dalam area perusahaan ketika awal bulan diamana pada awal bulan banyak para nasabah yang melakukan peminjaman kredit, karna itu akan merugikan perusahaan.