

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Penulis mendapatkan beberapa kesimpulan dari kegiatan praktik kerja yang dilakukan di PT CIMB Niaga sebagai staf pemasaran sebagai berikut :

- 1 . Penulis dapat mempelajari cara mencari nasabah kredit tanpa agunan.
2. Penulis dapat mempelajari cara untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan nasabah untuk mengajukan kredit.
3. Penulis dapat mempelajari cara mengisi data dan syarat ke dalam aplikasi pengajuan kredit.

3.2 Saran

Sesuai kesimpulan yang diberikan penulis terhadap laporan praktek kerja di PT CIMB Niaga maka terdapat saran yang akan diberikan penulis untuk perusahaan berdasarkan kesimpulan yang diberikan penulis, yaitu :

- 1 . *form* yang sudah ada memang sudah sesuai dengan standar akan tetapi lebih baik jika data sesuai *flyer* walau hanya ada beberapa yang berbeda.
- 2 . Data CRM sudah sangat lengkap akan tetapi untuk *update* data agar se *update* mungkin agar tidak ada kekeliruan saat *kanvas*. Saran saya agar selalu *update* data CRM.
- 3 . Alangkah baiknya memperbaharui sistem dalam penginputan data nasabah agar waktu proses pencairan cepat.

DAFTAR PUSTAKA

Kotler, Phillip dan Amstrong, Gary. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.

Nuraida, Ida. (2014). **Manajemen Administrasi Perkantoran**. Yogyakarta. Kanisius.

Scott L. Girard, Jr., Michael F. O'Keefe, Marc A. Price (2012:16-22) dalam sales dan marketing. 2012.

<https://www.slideshare.net/Mirzasyah/prinsipprinsip-pemasaran-bab-1>

Sutisna. (2001). **Perilaku Konsumen dan Komunikasi Perusahaan**. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.