

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Praktikan menjalankan kegiatan kerja profesi di PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KCP Radio Dalam pada divisi Operasional dan Marketing selama satu bulan, oleh karena itu praktikan menyimpulkan dari pengalaman yang telah didapatkan, sebagai berikut :

- a. Praktikan di divisi operasional bertanggung jawab atas proses harian yang lancar dan efisien, mulai dari menangani transaksi nasabah hingga memproses dokumen dan laporan. Untuk pembelajaran yang didapat di divisi operasional Bank BSI, diperlukan pemahaman mendalam tentang produk dan jasa bank, kehati-hatian dalam setiap proses operasi, kemampuan untuk mengelola risiko dan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku. Komunikasi antardepartemen yang efektif juga penting untuk kolaborasi yang efektif dalam memenuhi kebutuhan nasabah dan memastikan keamanan dan integritas operasional.
- b. Pada divisi *Marketing* Praktikan mendapatkan pengalaman, bahwa kunci dari *marketing* yang baik berasal dari komunikasi yang terarah dan jelas antara praktikan dengan calon *customer*. Jelas dalam artian bahwa praktikan menghubungi calon *customer* untuk menawarkan produk bank BSI dengan Bahasa Indonesia yang baik dan benar, selain itu praktikan juga harus menggunakan Bahasa yang sopan ketika menghubungi *customer* dan wajib melakukan konfirmasi lebih lanjut ketika ada nasabah yang merespon dengan baik, artinya mungkin nasabah tersebut tertarik dengan produk yang praktikan tawarkan.
- c. Dengan adanya kegiatan kerja profesi, praktikan menjadi paham mengenai pemrosesan transaksi secara detail, mulai dari pembukaan rekening secara *online*, melakukan aktivasi aplikasi BSI *mobile* hingga penyelesaian transaksi, yang melibatkan penggunaan sistem perbankan yang canggih.

- d. Dengan adanya kegiatan kerja profesi praktikan jadi mengetahui terkait bagaimana alur dalam menangani komplain atas nasabah yang mengalami kendala. Contohnya seperti kesulitan dalam membuat aplikasi BSI Mobile akibat data nasabah tersebut sudah terdaftar sebelumnya di bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah dan kendala akibat tidak mendukungnya jaringan nasabah atau *device* nasabah dalam pembukaan akun.
- e. praktikan mendapatkan pengetahuan tentang bisnis usaha dari perbankan syariah, yaitu dengan cara bagi hasil yang telah disepakati kadar persennya dan pembagian hasil tersebut berdasarkan laba atau keuntungan perusahaan. selain itu praktikan juga menjadi tahu istilah-istilah di perbankan syariah. seperti akad Wadiah, akad Mudharabah dan Akad Murabahah.

4.2 Saran

Praktikan melakukan kegiatan kerja profesi di PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KCP Radio Dalam pada divisi operasional dan *marketing* selama satu bulan, setelah menjalankan kegiatan tersebut praktikan ingin memberikan beberapa rekomendasi saran yang ditujukan kepada pihak-pihak terkait agar dapat meningkatkan pengalaman selama melakukan kegiatan kerja profesi. Berikut merupakan saran-sarannya :

Bagi Perusahaan :

- a. Memperbaiki secara bertahap fasilitas-fasilitas yang ada pada bank BSI KCP Radio Dalam, seperti printer dan wifi guna mendukung kegiatan operasional harian.
- b. Memberikan bantuan kepada para mahasiswa magang dengan menyediakan peralatan komputer yang terhubung dengan sistem sebagai alat kerja, sehingga tugas dapat dilaksanakan dengan efektif dan efisien.
- c. Perusahaan diharapkan dapat membekali mahasiswa magang dalam melakukan *canvassing* untuk mencari nasabah secara langsung di lapangan.

Bagi Universitas :

- a. Universitas sebaiknya mengaplikasikan pembelajaran praktik terkait manajemen pemasaran, seperti bagaimana cara melakukan komunikasi untuk menjual produk atau jasa dan bagaimana cara melobi customer agar mereka tertarik dengan produk yang ditawarkan oleh praktikan. Tujuannya agar pengetahuan mahasiswa lebih luas terkait praktik dan teori.
- b. Universitas seharusnya secara berkala memberikan panduan atau rekomendasi mengenai perusahaan-perusahaan yang membuka kesempatan kerja profesi bagi mahasiswa. Rekomendasi tersebut dapat mencakup perusahaan yang telah menjalin kemitraan dengan universitas serta informasi yang diperoleh melalui media sosial atau saluran informasi lainnya. Tujuannya adalah untuk memudahkan mahasiswa dalam mencari peluang kerja profesi yang sesuai dengan minat dan keahlian mereka, serta memperluas jaringan kerja mereka di industri terkait.
- c. Universitas diharapkan menjalin kemitraan dengan Bank BSI KCP Radio Dalam, mengingat belum lama ini Bank BSI KCP Radio Dalam mengusulkan kerja sama antara UPJ dan Bank BSI Radio Dalam. Kemitraan ini penting karena Bank BSI masih membutuhkan kontribusi mahasiswa untuk mendukung pencapaian Visi dan Misi perusahaan. Dengan demikian, kerja sama ini akan memberikan manfaat timbal balik antara universitas dan bank, serta memperkuat hubungan mereka di masa depan.

Bagi Mahasiswa :

- a. Mahasiswa dapat mempersiapkan diri dengan berbagai keterampilan yang berkaitan dengan Kerja Profesi, baik itu keterampilan lunak maupun keterampilan keras. Ini mencakup kemampuan komunikasi yang efektif, kemampuan multitasking, dan pemahaman yang mendalam tentang penggunaan aplikasi *Microsoft Word*, *Excel* dan kemampuan komunikasi yang baik serta mengenai cara melobi calon pelanggan, hal ini penting untuk divisi Operasional dan Pemasaran. Selain itu, memperluas pengetahuan dan keterampilan dalam hal

teknologi informasi dan analisis data juga akan menjadi nilai tambah dalam menjalankan tugas dengan efisien dan memberikan kontribusi yang maksimal bagi perusahaan. Dengan memperoleh keterampilan tersebut, mahasiswa akan lebih siap menghadapi tantangan di dunia kerja dan menjadi aset berharga bagi perusahaan di masa depan.

- b. Mahasiswa diharapkan memiliki sikap yang terbuka untuk melakukan konsultasi untuk mendapatkan saran mengenai kegiatan kerja profesi ini. baik kepada senior, Dosen, maupun pembimbing kerja profesi di perusahaan. Konsultasi ini merupakan langkah penting dalam memperoleh pemahaman yang lebih dalam tentang kegiatan kerja profesi ini mulai dari persiapan hingga proses sidang.
- c. Para mahasiswa diharapkan untuk meningkatkan kreativitas mereka dalam strategi pemasaran *online*, tidak hanya membatasi diri pada penggunaan *WhatsApp*, namun juga memanfaatkan secara optimal berbagai platform media sosial lainnya. Tujuannya adalah untuk menarik minat lebih banyak calon nasabah dan memperluas jangkauan pemasaran produk Bank BSI. Dengan berinovasi dan memanfaatkan ragam media sosial, diharapkan akan tercipta peluang baru yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis bank.