BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis pada PT Bank BTN KCP Cimahi maka penulis menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam perkembangan pemberian KPR pada Bank BTN KCP Cimahi jumlah pemberian kredit mengalami fluktuatif yang sebagian besar mengalami penurunan diawali pada tahun 2007,
   a) terjadinya pertumbuhan KPR yang lambat tahun 2007 pada Bank BTN merupakan refleksi dari daya saing produk yang semakin meningkat dan promosi penjualan yang kurang optimal sehingga mengakibatkan minat beli konsumen terhadap produk menjadi menurun yang membuat pemberian kredit KPR menjadi terhambat, sehingga mengakibatkan hasil perkembangan pemberian KPR BTN terhadap masyarakat menjadi menurun dan tentunya berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas Bank itu sendiri. Daya saing produk yang sedang terjadi saat ini pada produk KPR BTN adalah
      1. perbedaan fisik
      2. kualitas lokasi
      3. layanan
      4. citra produk

b) Penurunan KPR lebih besar terjadi pada tahun 2008, hal ini disebabkan karena adanya kebijakan perusahaan yang mewajibkan uang muka pembelian KPR yang relativ tinggi yakni 30% untuk Kredit Griya Utama (KGU) sehingga menyebabkan banyak nasabah mencari produk KPR lain yang lebih terjangkau.

c) Pada tahun 2009, pertumbuhan KPR bisa kembali terlihat naik, terlihat dari turunnya fluktuasi penurunan KPR pada triwulan kedua tahun 2009 tentunya menjadi tanda akan tumbuhnya kembali strategi-strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh PT Bank BTN itu sendiri sehingga bisa memikat kembali daya beli masyarakat terhadap produk KPR. Hal ini menunjukan bahwa memang dalam produk kredit diperlukan proses promosi yang gencar agar masyarakat dapat dengan mudah tertarik dengan produk yang ditawarkan khususnya untuk produk KPR. Meningat banyaknya pesaing yang bermunculan sekarang ini dalammenawarkan berbagai macam produk KPR. Tentunya Bank BTN harus bisa mempertahankan produk unggulannya ini mengingat bank BTN pada awal berdirinya dan memang adalah bank yang ditunjuk oleh pemerintah sebagai bank yang memfokuskan kegiatannya pada produk KPR.

2. Walaupun banyaknya hambatan-hambatan pada perusahaan yang dihadapi tetapi perusahaan selalu mencari jalan agar hambatan-hambatan itu tidak menjadi hal yang sangat menghambat. Dapat dilihat perusahaan selalu

menyesuaikan mencari jalan agar satu demi satu hambatan tersebut dapat teratasi dengan baik yaitu:

- untuk hambatan tingkat suku bunga kredit relatif tinggi maka perusahaan memberikan diskon 5% dari harga jual yang sudah ditentukan.
- Dengan adanya ketentuan yang mensyaratkan uang muka kredit yang relatif tinggi,minimal 30% maka perusahaan munurunkan jumlah minimal uang muka mnejadi 10% dari harga jual, dan memperpanjang jangka waktu angsuran pembayaran.

1.2 Saran

Saran yang dapat disampaikan oleh penulis berdasarkan kesimpulan diatas dan diharapkan dapat memberi masukan yang bermanfaat bagi PT Bank BTN KCP Cimahi dalam perkembangan pemberian KPR diantaranya:

1. Diharapkan kelebihan-kelebihan yang dimiliki dalam prosedur KPR perlu dipertahankan dan ditingkatkan agar bisa memberikan kelancaran administrasi bagi perusahaan.
2. Dalam pengolahan perkembangan pemberian KPR diperlukan ketelitian lagi khususnya pada bagian marketing KPR agar tercapai target realisasi KPR yang terpenuhi.
3. Dalam menghadapi hambatan-hambatan yang muncul akibat persaingan yang sangat ketat, dan banyaknya bank-bank yang memunculkan produk KPR Bank BTN harus bisa lebih mempertahankan dan menyelesaikan permasalahan dengan

membaca situasi pasar agar hambatan dapat teratasi sesuai dengan keadaan diluar perusahaan.