BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan data yang diperoleh seperti yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis menarik kesimpulan dari hasil pembahasan dan bab ini sekaligus merupakan bab terakhir dari penulisan Tugas Akhir ini. Adapun kesimpulan yang dapat penulis kemukakan adalah sebagai berikut :

- Kartu kredit merupakan fasilitas kredit perorangan yang diterbitkan oleh bank untuk mempertahankan nasabah yang ada dan menarik nasabah baru (dalam hal ini menambah pendapatan bank).
- Kartu kredit merupakan alat pembayaran yang menawarkan banyak keuntungan. Sangatlah penting untuk mengingat bahwa memiliki kartu kredit sangat membutuhkan tanggung jawab. Bila tidak digunakan dengan benar, kredit dapat memberikan kesulitan. Sedangkan bila digunakan dengan penuh perhitungan kredit akan memberikan kemudahan bagi nasabahnya.
- Perubahan tingkat suku bunga kartu kredit mempunyai pengaruh negatif terhadap jumlah nasabah pemakai kartu kredit, maksudnya apabila tingkat suku bunga kartu kredit naik maka jumlah nasabah pemakai kartu kredit akan turun dan sebaliknya. Hal ini terbukti dengan dengan naiknya tingkat suku bunga kartu kredit dari 3,25%, 3,75%,

4,50% jumlah nasabah pemakai kartu kredit mengalami penurunan dari 74%, 62%, 50%.

- Dengan naiknya tingkat suku bunga kartu kredit cara pembayaran nasabah pun mengalami perubahan yang tadinya membayar dengan mencicil, dengan naiknya tingkat suku bunga kartu kredit nasabah akan berusaha membayar tagihan secara tunai.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas sebagai hasil pembahasan masalah, maka dalam kesempatan ini penulis akan memberikan beberapa saran yang mungkin dapat menjadi masukan bagi Bank Lippo cabang utama Bandung, yaitu :

- Bank harus lebih meningkatkan pelayanannya terhadap nasabah dan kepercayaan masyarakat terhadap bank.
- Bank lebih meningkatkan pembinaan kedisiplinan kerja terhadap staff dan karyawan bank.
- Bank harus lebih meningkatkan pemasaran (promosi) produk-produk bank yang diantaranya adalah kartu kredit untuk menarik nasabah baru dan mempertahankan nasabah yang ada.
- Memperbanyak mesin-mesin ATM yang mudah dijangkau oleh nasabah (tempat yang strategis).
- Peningkatan dalam hal administrasinya (penyusunan berkas-berkas administrasi yang penting).
- Menambah personil di bagian marketing (pemasaran).