UNIT PELAYANAN TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari seluruh uraian yang penulis sampaikan mengenai keberadaan PD. BPR Soreang terutama dalam hal mengenai pemberian kredit sebagaimana telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya. Penulis disini telah melakukan pengumpulan data, mengolah data dan meneliti semua data mengenai prosedur pelayanan pemberian kredit terhadap nasabah pada PD. BPR Soreang untuk itu pada bab ini penulis mencoba akan mengemukakan kesimpulan dan saran.

4. 1. Kesimpulan

Pelaksanaan pemberian kredit pada PD. BPR Soreang Kabupaten Bandung dan peranannya terhadap nasabah dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dan seluruh hasil kerja praktek, penulis akhirnya menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur atau tata cara kredit yang diselenggarakan oleh PD. BPR Soreang menurut penulis telah cukup baik dalam hal tersebut dapat dilihat dari penataan administrasi pelaksanaan teknis sampai pada tingkat penyimpanan arsip.
2. PD. BPR Soreang merupakan roda penggerak perekonomian pedesaan yang bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat ekonomi lemah menuju taraf hidup yang lebih baik.

3. PD. BPR Soreang merupakan salah satu Bank Perkreditan Rakyat milik pemerintah kabupaten yang merupakan suatu lembaga keuangan yang bergerak dan beroperasi didaerah pedesaan untuk membantu masyarakat ekonomi lemah.
4. Dalam rangka meningkatkan roda perekonomian masyarakat pedesaan diberikan penyuluhan-penyuluhan mengenai manfaat dan pentingnya kredit bagi kehidupan masyarakat di masa mendatang.
5. Disiplin ilmu yang penulis peroleh dibangku kuliah dengan kenyataan yang ada di lapangan khususnya PD. BPR Soreang tidak jauh berbeda baik dalam kenyataan konsep, prosedur, pelayanan maupun syarat dan sistem angsuran kredit.
6. Dalam penyaluran kreditnya PD. BPR Soreeang membuat prosedur atau tata cara pemberian kredit, antara lain : calon debitur harus mengisi formulir kredit yang disediakan oleh PD. BPR Soreang, ditandatangani oleh pihak yang berwenang. Melampirkan jaminan, berikut persyaratan yang dibutuhkan oleh bank dan ditujukan pada pimpinan.
7. Setelah didisposisi oleh pimpinan bank, dilanjutkan kepada seksi kredit yang berkaitan untuk diperiksa kelengkapan permohonannya. Dibuat surat tugas untuk melaksakan pemeriksaan ketempat yang dilakukan oleh petugas kredit. Petugas tersebut meninjau ke lokasi usaha debitur apakah benar-benar sesuai dengan yang dilampirkan atau tidak.

8. Apabila telah sesuai dengan permohonan maka oleh pimpinan bank surat permohonan tersebut ditandatangani. Setelah permohonan kredit ditandatangani kemudian dilakukan pengikatan jaminan.
9. Pemberitahuan keputusan penolakan atau persetujuan kepada pemohon akan diberitahukan secara tertulis disertai dengan penjelasan dengan alasannya, sedangkan bagi pemohon yang disetujui, bank akan menyampaikan surat keputusan kredit berikut syarat-syarat dalam rangpap dua. Apabila pemohon menyetujui syarat-syarat kredit yang disampaikan, maka selanjutnya pemohon mengembalikan tembusan surat-surat keputusan kredit tersebut pada bank setelah ditandatangani diatas materai Rp. 6.000,- sebagai tanda untuk menyelesaikan sesuatu yang menyangkut administrasi dari pelaksanaan pemberian kredit tersebut, sebagaimana diisyaratkan dalam syarat pemberian kredit.

4. 2. Saran-saran

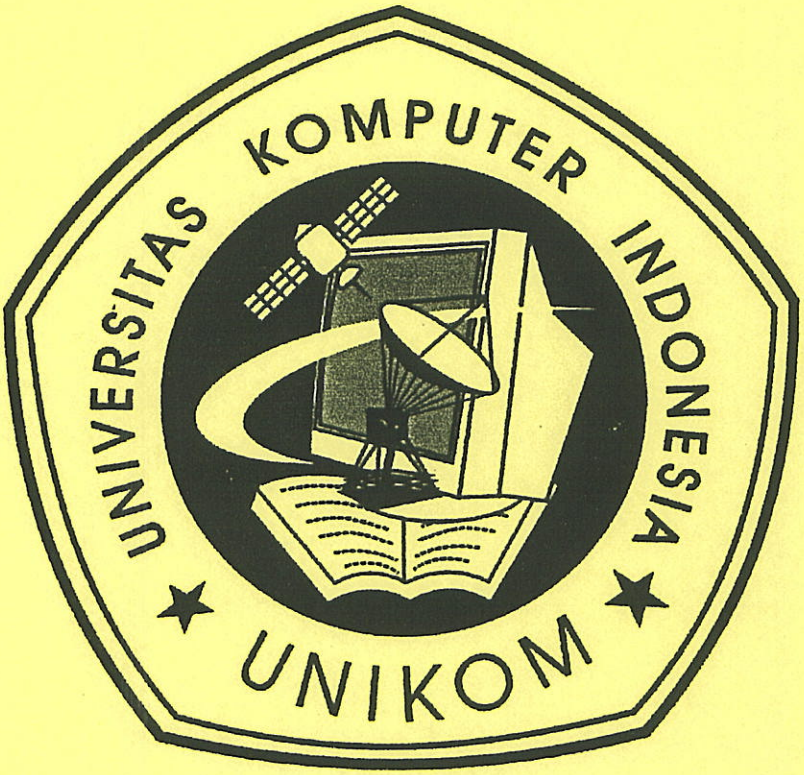
Setelah diambil kesimpulan dari pembahasan diatas, maka dapat dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam pemecahan masalah yang dihadapi.

Adapun saran yang dikemukakan penulis sebagai berikut :

1. PD. BPR Soreang harus dapat mempertahankan perkembangan kredit yang telah disalurkan pada masyarakat.
2. Pelayanan pemberian kredit yang telah digunakan sekarang hendaknya masih sangat perlu lagi ditingkatkan dengan menambah pengetahuan lagi bagi

karyawan tentang pelayanan pemberian kredit terhadap nasabah dan tentunya di dunia perbankan agar nasabah merasa puas.

3. PD. BPR Soreang hendaknya meningkatkan kemampuan para karyawannya dengan secara kontinue mengadakan pendidikan dan pelatihan pada berbagai tingkat jabatan.
4. Harus berani mengadakan terobosan-terobosan terutama dibidang pemasaran yang meliputi promosi harus terus ditingkatkan, dengan senantiasa menjaga profesionalisme dalam melaksanakan manajemen perusahaan.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM