

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis pada PT. Bank Panin cabang Jenderal Sudirman Bandung dan pembahasan hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Melalui observasi dan wawancara yang dilakukan, penulis menemukan fakta bahwa PT. Bank Panin menjalankan prosedur analisis kredit dengan benar dan kebijakan perkreditan telah diterapkan sesuai dengan fasilitas kredit yang diperlukan oleh calon debitur sehingga dapat berperan dalam mendukung efektivitas pemberian kredit. Hal ini dapat dilihat dengan tersedianya karyawan yang berkompeten dan memiliki dedikasi baik dalam memberikan pinjaman kredit kepada calon nasabah yang ingin mengajukan kredit sehingga kredit yang diberikan tidak akan menimbulkan masalah bagi perusahaan di masa yang akan datang.
2. Pengendalian intern dalam memberikan kredit yang dilaksanakan di PT. Bank Panin telah dilakukan dengan baik. Sehingga efektivitas pemberian kredit dapat ditingkatkan dan dapat memberikan rasa aman bagi pihak bank untuk memberikan fasilitas kredit kepada calon debitur. Hal ini dapat dilihat dengan

kedisiplinan dan ketelitian staf PT. Bank Panin dalam pekerjaan maupun pembuatan laporan dan pengawasan dalam pemberian kredit yang dilakukan secara berkala.

3. Sedangkan hasil pengolahan dan perhitungan kuesioner didapatkan hasil bahwa Analisis Kredit dapat mendukung efektivitas pemberian kredit sebesar 96,8 % hasil penilaian Pengendalian Intern yang mendukung efektivitas pemberian kredit sebesar 80,8 %. Jika di interpretasikan maka persentase tersebut menggambarkan bahwa Analisis Kredit dan Pengendalian Intern yang ada di PT. Bank Panin sangat mendukung efektivitas pemberian kredit. Sedangkan jika Efektivitas Pemberian Kredit hanya dilakukan berdasarkan beberapa aspek saja (sistem peredaran uang baik uang giral maupun uang kartal, daya guna barang dan modal, peningkatan pendapatan usaha, dan kredit produktif yang diberikan oleh pihak bank) maka hasil yang diperoleh sebesar 33%, maka aktivitas pemberian kredit tidak akan berjalan efektif.
4. Pemberian kredit akan berjalan dengan efektif dengan adanya peranan analisis kredit dan pengendalian intern. Hal ini dapat dilihat juga melalui perputaran uang kartal dan uang giral di bank yang berjalan dengan baik, kredit yang diberikan oleh pihak bank dapat meningkatkan produksi perusahaan yang membutuhkan dana tambahan, dapat mengembangkan usaha debitur, terjadi peningkatan lapangan kerja, kredit yang diberikan juga dapat digunakan untuk berinvestasi, membiayai current operation suatu perusahaan, serta menambah modal untuk melakukan rehabilitasi, ekspansi, dan pendirian proyek baru.

5.2 Saran

Berkaitan dengan analisis yang dilakukan penulis dalam aktivitas pemberian kredit tersebut, maka penulis memberi saran yang mungkin dapat berguna yaitu :

1. Prosedur dan kebijakan perkreditan yang dilakukan oleh PT. Bank Panin telah dilaksanakan secara sistematis, baik, dan benar sehingga hal ini harus dapat dipertahankan agar dapat meningkatkan kinerja bank menjadi lebih baik daripada sebelumnya.
2. Sebaiknya jumlah staf pada bagian unit pengendalian intern pada PT. Bank Panin ditambah. Hal ini dikarenakan penulis melihat pada saat ini staf pengendalian intern yang ada masih kurang sedangkan aktivitas dan kegiatan perkreditan semakin luas dan kompleks.
3. Sebaiknya setiap karyawan baru harus diberikan pendidikan dan pelatihan lagi agar dapat melaksanakan tugas dengan baik.
4. Dalam analisis kualitatif untuk karakter, tidak hanya cukup untuk menilai kejujuran maupun itikad baik debitur kita. Karena debitur bisa saja mengelabui kita dengan sangat mudah. Tetapi bisa diuji dengan melakukan *cross check* kepada perusahaan debitur, tempat tinggal debitur, maupun kepolisian. Guna mendapatkan informasi yang lebih mengenai debitur. Karena ketiga tempat tersebut pasti dapat memberikan informasi yang lebih mendalam mengenai debitur.
5. PT. Bank Panin disarankan juga untuk berani berinvestasi untuk meningkatkan *skill* dari *Account Officer*, dengan mengundang banyak ahli

psikologi terkenal dan diikutsertakan dalam seminar-seminar yang berhubungan dengan analisis kredit. Dengan tujuan, agar mempunyai ilmu dan cara-cara yang baik dalam mewawancarai debitur. Sehingga *Account Officer* tidak akan mudah dikelabui. Dan hal ini dapat mengakibatkan tingkat efektivitas PT. Bank Panin semakin tinggi.