

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada Bab IV maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada dasarnya perkembangan pemberian kredit pada Perum Pegadaian Cabang Harjamukti Cirebon dalam data per tahunnya mengalami peningkatan, seperti terlihat dalam rekapitulasi uang pinjaman yaitu :

- ❖ Tahun 2004 terealisasi sebesar Rp 11.824.207.500

- ❖ Tahun 2005 terealisasi sebesar Rp 15.486.617.000

Persentase pemberian kredit pada tahun 2005 dibandingkan dengan tahun 2004 sebesar :

$$\frac{\text{Rp } 15.486.617.000}{\text{Rp } 11.824.207.500} \times 100\% = 130,97\%$$

Artinya bahwa pada tahun 2005 mengalami kenaikan sebesar 130,97% - 100% = 30,97% , hal ini disebabkan penerimaan barang jaminan dan pemberian kredit pada tahun 2005 mengalami peningkatan,

- ❖ Tahun 2006 terealisasi sebesar Rp 19.398.738.500

Persentase pemberian kredit pada tahun 2006 dibandingkan dengan tahun 2005 sebesar :

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

---

$$\frac{\text{Rp } 19.398.738.500}{\text{Rp } 15.486.617.000} \times 100\% = 125,26\%$$

Artinya bahwa pada tahun 2006 mengalami kenaikan sebesar 125,26 % - 100% = 25,26% , Hal ini disebabkan penerimaan barang jaminan dan pemberian kredit pada tahun 2006 mengalami peningkatan.

Dari data-data tersebut diatas dapat dijadikan barometer terhadap kinerja perum pegadaian cabang Harjamukti Cirebon dalam penyaluran pemberian kredit.

### 2. Perkembangan Pendapatan jasa pada Perum Pegadaian Cabang Harjamukti Cirebon.

Untuk pendapatan jasa pada perum pegadaian cabang Harjamukti Cirebon dalam data tahunannya mengalami peningkatan, ini terlihat dari perkembangan pendapatan jasa yang tersaji dalam tabel rekapitulasi pendapatan jasa.

- ❖ Tahun 2004 terealisasi sebesar Rp 859.146.250
- ❖ Tahun 2005 terealisasi sebesar Rp 1.360.695.150

Persentase pendapatan jasa pada tahun 2005 dibandingkan dengan tahun 2004 sebesar :

$$\frac{\text{Rp } 1.360.695.150}{\text{Rp } 859.146.250} \times 100\% = 158,37\%$$

Artinya bahwa pada tahun 2005 mengalami kenaikan sebesar 158,37% - 100% = 58,37% , Hal ini disebabkan pelunasan barang jaminan pada tahun 2005 mengalami peningkatan.

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

---

❖ Tahun 2006 terealisasi sebesar Rp 1.818.770.400

Persentase pemberian kredit pada tahun 2006 dibandingkan dengan tahun 2005 sebesar :

$$\frac{\text{Rp } 1.818.770.400}{\text{Rp } 1.360.695.150} \times 100\% = 133,66\%$$

Artinya bahwa pada tahun 2006 mengalami kenaikan sebesar 133,66 %-100% = 33,66% , Hal ini disebabkan pelunasan barang jaminan pada tahun 2006 mengalami peningkatan.

Dari data tersebut diatas terlihat kepercayaan nasabah yang tinggi kepada perum pegadaian cabang Harjamukti Cirebon dalam pengembalian pinjaman kredit tepat pada waktunya sehingga faktor kredit macet dapat terhindar.

### 3. Pengaruh Pemberian Kredit terhadap pendapatan Jasa

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada Bab IV maka dapat diambil kesimpulan Koefisien Korelasi dihasilkan nilai 0,871, menurut tabel criteria penilaian yang disampaikan oleh Sugiono (1999;183) maka hubungan/korelasi antara variabel (X) yaitu pemberian kredit dan variabel (Y) pendapatan jasa adalah termasuk criteria **Sangat Kuat**, artinya bahwa pemberian kredit berpengaruh terhadap pendapatan jasa pada perusahaan umum pegadaian kantor cabang Harjamukti Cirebon.

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

---

### 5.1 Saran

Berdasarkan dari hasil pengamatan, penulis memberikn saran-saran yang mungkin bisa bermanfaat bagi perusahaan didalam meningkatkan kinerja pada perusahaan, yaitu :

1. Disarankan agar pelaksanaan pemberian kredit terhadap pendapatan jasa perum pegadaian cabang Harjamukti Cirebon perlu pengawasan yang continue agar pelaksanaannya sesuai dengan yang diharapkan
2. agar pengaruh pemberian kredit terhadap pendapatan jasa perum pegadaian cabang Harjamukti Cirebon meningkat dan semakin besar, maka perusahaan perlu menambah/mengubah program-program baru.
3. Manajemen perlu melaksakan pertemuan atau rapat secara berkala dengan para pegawai, untuk menekankan pentingnya pelanggan, danm harus tanggap terhadap keluhan/pengaduan pelanggan.
4. Kedisiplinan perlu ditingkatkan agar pekerjaan dapat selesai tepat waktu.
5. Untuk Prasarana, tempat parkir perlu ditambah/diperluas.