

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PERUM Pegadaian Cabang Penggilingan, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: Dari analisis manajemen kredit terhadap perencanaan untuk meningkatkan laba operasional adalah sebagai berikut:

1. Pegadaian Cabang Penggilingan akan meningkatkan laba sebesar 30% dari tahun sebelumnya. Namun, menurut analisis perencanaan target laba menunjukkan bahwa Pegadaian Cabang Penggilingan membutuhkan tambahan modal kerja baru perwilayah baru untuk memacu penyaluran kredit, dan penentuan strategi yang tepat untuk meningkatkan profitabilitas Pegadaian cabang Penggilingan.
2. Melalui Analisa SWOT yang dilakukan oleh Perum Pegadaian Cabang Penggilingan, Manajemen Kredit harus mengantisipasi adanya ancaman-ancaman dari pihak luar (usaha gadai) selain pegadaian dan segera harus melakukan pembenahan secara berkala mengenai SDM yang memadai untuk mempersiapkan menjalankan semua perencanaan-perencanaan sesuai dengan rencana dan tambahan modal kredit per wilayah.

3. Dengan menganalisa perencanaan manajemen kredit yang telah dilakukan Perum Pegadaian Penggilingan dalam meningkatkan laba operasional perusahaan dalam meningkatkan laba operasional perusahaan. Perencanaan tersebut dapat dikatakan berjalan sesuai dengan rencana, hal ini dikarenakan:
 - a. Citra Perum Pegadaian dimata nasabah sudah semakin baik dan mengakar sehingga nasabah diharapkan tetap loyal kepada Perum Pegadaian
 - b. Diversifikasi usaha Perum Pegadaian yang banyak dan dapat diandalkan, sehingga masyarakat mempunyai banyak pilihan untuk menggunakan jasa Perum Pegadaian.
3. Dengan melakukan analisa terhadap perencanaan kredit dengan penerapan yang diamati oleh penulis maka perencanaan tersebut sudah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan program-program yang telah dicanangkan oleh pihak manajemen kredit.
4. Dengan menganalisis kinerja manajemen kredit melalui *performance analysis* perkreditan didapat bahwa tingkat kesehatan kredit di Perum Pegadaian Cabang Penggilingan sudah baik. Hal ini di lihat dari *Performance analysis* dari data laporan keuangan (Neraca dan Laba-Rugi) tahun 2008-2011 yang mengalami peningkatan dari segi cash ratio, loan to asset ratio, tingkat

pengumpulan kredit yang cukup cepat, dan rasio-rasio seperti ROA, BOPO DAN NPM menunjukkan hasil yang positif dikarenakan laba yang terus mengalami peningkatan dari tahun 2008-2011. Sehingga semakin baik tingkat kesehatan kredit semakin baik pula kinerja manajemen kredit Perum Pegadaian Cabang Penggilingan.

Sehingga dapat diketahui penyaluran kredit untuk tahun yang akan datang di perum pegadaian penggilingan mengalami peningkatan dari pada tahun sebelumnya. Namun, belum bisa mencapai ekpektasi target laba pada tahun 2012 sebesar 30% pada Perum Pegadaian Penggilingan.

B. Saran

Sebagai tindak lanjut dari beberapa temuan penelitian, maka peneliti merekomendasikan dalam bentuk saran sebagai berikut:

1. Meningkatkan pelayanan operasional penyaluran kredit kepada para nasabah yang semula 15 menit dipercepat menjadi 10 menit. Agar arus kas kredit lebih cepat berputar sehingga dapat meningkatkan laba operasional perusahaan.
2. Perlunya dilakukan pengawasan terhadap pelaksanaan perencanaan kredit yang insentif di UPC-UPC minimal 2 minggu sekali. Hal ini mendorong agar pencapaian optimalisasi terhadap perencanaan kredit tersebut bisa tercapai dan menghindari penyelewengan-

penyelewengan yang menimbulkan kerugian yang dapat menyebabkan penurunan laba operasional.

3. Perlunya dilakukan promosi yang insentif ke daerah-daerah yang belum terjamah jasa layanan kredit gadai dengan menyebarkan brosur, pamflet, poster serta spanduk-spanduk di jalan. Hal ini dilakukan oleh manajemen kredit agar daerah tersebut mengetahui manfaat kredit gadai yang diterapkan oleh perusahaan. Hal ini perlu dilakukan manajemen kredit untuk meningkatkan laba operasional.
4. Perlu adanya perbaikan berkaitan dengan perencanaan target yaitu sebesar 30%. Perencanaan target ini harus disesuaikan dengan kondisi Perum Pegadaian Cabang Penggilingan. Agar perencanaan yang sudah dibuat tidak membebani pihak manajemen kredit dalam menjalankan kegiatan operasionalnya di Perum Pegadaian Penggilingan.
5. Sebaiknya Manajemen Kredit Perum Pegadaian membuat suatu program untuk membenahan SDM dan meminta Pegadaian Pusat untuk menambah jumlah penyaluran modal kredit untuk wilayah Pegadaian cabang Penggilingan
6. Bagi peneliti yang akan datang khususnya yang berkaitan dengan manajemen kredit agar lebih memilih lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah atau Pegadaian Syariah. Sebagai perbandingan manajemen kredit untuk menghasilkan laba.