

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Beberapa simpulan yang dapat diambil dari hasil pembahasan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pada PT Bank Syariah Mandiri setiap pemberian kredit harus berdasarkan surat permohonan secara tertulis yang ditandatangani oleh pemohon. Permohonan dituangkan dalam formulir permohonan kredit sesuai standar bank. Penanganan pendaftaran permohonan kredit di BRI dilakukan oleh Pelaksana Marketing Mikro. Pada tahap ini dimana dokumen persyaratan kredit yang berupa laporan keuangan nasabah dibuat oleh pihak bank secara estimasi berdasarkan hasil wawancara pihak bank dengan nasabah untuk nantinya akan digunakan sebagai acuan untuk prospek usaha nasabah.

Pengumpulan informasi yang meliputi kegiatan lapangan untuk mengetahui kebenaran data yang disampaikan pemohon kredit dilakukan oleh pejabat Pemrakarsa. Rangkaian prosedur tersebut berada di bawah pengawasan Pimpinan Cabang. Namun pengumpulan informasi nasabah tersebut cenderung ditekankan pada barang jaminan yang digunakan oleh nasabah untuk memperoleh kredit dari pada prospek usaha yang dibiayai oleh kredit.

2. Penggunaan alat analisis 5 C, 7 P, dan 7 A belum diterapkan keseluruhan dalam pemberian kredit di PT Bank Syariah Mandiri KCP Cilandak. Padahal alat analisis ini sangat berpengaruh dalam mengurangi Net Performing Loan yang terjadi.

B. Saran

Beberapa simpulan yang dapat diambil dari hasil pembahasan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya PT Bank Syariah Mandiri mempertegas penerapan prinsip kehati-hatian yang telah ditetapkan pada prosedur pemberian kreditnya dari prosedur permohonan kredit sampai dengan prosedur penyelamatan kredit bermasalah. Tindakan ini merupakan salah satu upaya bank untuk mengurangi resiko kredit macet sebab bank dapat menilai itikad baik pemohon kredit salah satunya adalah dengan melengkapi semua dokumen persyaratan permohonan kredit dan petugas yang menangani permohonan kredit.
2. Sebaiknya PT Bank Syariah Mandiri juga memperhatikan analisis terhadap prospek usaha nasabah, karena usaha nasabah merupakan sumber pemasukan bagi nasabah untuk dapat melunasi kredit. Bila bank hanya hanya terpaku pada nilai agunan saja, justru bank dapat menjerumuskan nasabahnya dan itu bukan berarti penyelesaian yang saling menguntungkan bagi nasabah maupun bank karena ada pihak yang dapat dirugikan.

3. Sumber daya manusia merupakan aspek yang paling penting, oleh karena itu diperlukan pegawai yang kompeten dan dapat dipercaya. Berdasarkan hal ini, pihak Bank Syariah Mandiri perlu :
 - a. Menempatkan pegawai yang berkompeten, bertanggung jawab, dan jujur.
 - b. Menempatkan pegawai baru untuk posisi yang belum terpenuhi karena beban kerja Pelaksana marketing Mikro melebihi dari *job desk* yang ada.
4. Sebelum memutuskan kredit, Pelaksana Marketing Miko sebaiknya menggunakan alat analisis 5 C, 7 P, dan 7 A, agar resiko dalam kegagalan kredit dapat diminimalisir.