**BAB IV**

**SIMPULAN DAN SARAN**

**4.1. Simpulan**

Berdasarkan uraian hasil Praktek Kerja Lapangan dari berbagai data yang diperoleh dan diolah oleh penulis, maka penulis menarik kesimpulan bahwa :

1. Pada saat akan mengajukan kredit tentunya pihak bank akan memberikan persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon debitur, persyaratan yang telah ditetapkan bank meliputi, usia maksimum pelunasan kredit yaitu 75 tahun, penghasilan bersih Rp 1.500.000,- per bulan, membawa kartu pensiun taspen, memiliki jaminan kredit, biaya denda keterlambatan pembayaran angsuran, dan lain sebagainya. Serta dilengkapi dengan dokumen pendukung seperti Formulir Fotocopy KTP Pemohon (Suami dan Istri), fotocopy Kartu Keluarga.fotocopy SK (Surat Keputusan) asli diserahkan pada saat akad kredit.Asli slip pembayaran manfaat pensiun.fotocopy rekening Koran atau tabungan rekening penyaluran manfaat pensiun selama 3 bulan terakhir (tidak diperlukan bila rekening terdebut ada di Bank BNI). Fotocopy NPWP Pribadi / SPT PPh 21/Bukti Pemotongan PPh 21 (Formulir 1721), pas foto 4x6 terbaru Pemohon atau foto pemohon pada saat penandatanganan Perjanjian Kredit, dan Fotocopy surat nikah.
2. Proses Prosedur Pemberian Kredit Pensiun pada PT Bank BNI (Persero) Tbk KCU Djuanda Bogor terdapat perbedaan antara teori dan praktek. Prosedur pemberian kredit pada teori terdiri dari tahap pengajuan berkas-berkas,penyelidikan berkas pinjaman, penilaian kelayakan kredit, wawancara I, Survey atau On The Spot, wawancara II,keputusan kredit, akad kredit, realisasi kredit, dan pencairan dana. Sedangkan prosedur pemberian kredit pada PT Bank BNI (Persero) Tbk KCU Djuanda Bogor meliputi tahap permohonan,tahap pengajuan berka-berkas,tahap penyelidikan data oleh ADC, wawancara, On The Spot, tahap check dan paraf oleh supervisor ADC, tahap keputusan kredit, tahap persetujuan pinjaman, akad kredit, tahap pengaktifan nomor rekening dan tahap realisasi atau pencairan. Perbedaan yang mendasar adalah tidak adanya tahap permohonan pada teori, tidak ada tahap kelayakan kredit pada praktek karena sudah di analisa kelayakan nya pada tahap penyelidikan berkas, tidak ada wawancara II pada praktek.
3. Hambatan-hambatan yang dialami pada saat proses pemberian kredit pensiun pada PT Bank BNI (Persero) Tbk KCU Djuanda Bogor meliputi, calon debitur tidak memenuhi persyaratan yang telah di tentukan oleh pihak bank, calon debitur sulit memahami informasi mengenai proses kredit yang di tawarkan oleh pihak Bank BNI (Persero) Tbk KCU Djuanda Bogor, calon debitur yang tertunda pengajuan kredit nya, setelah melewati BI Checking, adanya calon debitur yang tidak dapat diajak kerjasama dalam menjalani proses survey, sehingga cenderung menutupi data-data yang seharusnya diberikan oleh calon debitur tersebut kepada pihak bank, kurang maksimal kinerja sales dalam menjelaskan produk kredit pensiun pada calon debitur, dan jaminan yang diberikan oleh calon debitur sudah rusak.
4. Solusi yang dapat dilakukan dalam mengatasi hambatan-hambatan dalam proses pemberian kredit pensiun yaitu dengan cara meningkatkan kualitas karyawan bank agar lebih kreatif pada saat melakukan penyampaian produk maupun penawaran pinjaman kepada calon debitur dan dapat juga dengan melakukan pembagian brosur mengenai kredit pensiun, serta membuat pengumuman yang ditempel pada papan yang telah disediakan, tindakan lain yang dapat dilakukan adalah dengan langsung berkunjung ke rumah debitur.

**4.2 Saran**

Saran yang dapat penulis simpulkan adalah sebagai berikut :

1. Dalam pengajuan kredit sebaiknya pihak bank memberikan penjelasan yang detail dan jelas sampai calon debitur paham dengan informasi persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank tersebut, sehingga persyaratan yang diajukan oleh debitur lengkap dan dapat langsung di proses, untuk menjaga peraturan prosedur dalam pemberian kredit.
2. Tidak adanya tahap permohonan kredit pada teori, kelayakan kredit dan wawancara II pada praktek diharapkan ketelitian dan kecermatan pada saat proses pemberian kredit pensiun.
3. Menjalin komunikasi baik dengan calon debitur, menyampaikan informasi-informasi tentang persyaratan serta dokumen yang harus dilengkapi, sehingga pengajuan kredit tersebut dengan cepat dapat diproses.
4. Peningkatan pelayanan kepada debitur atau calon debitur dan menjaga hubungan baik. Dengan peningkatan pelayanan dapat mewujudkan debitur yang loyal dan meningkatkan kepercayaan debitur.