

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui bagaimana prosedur dan realisasi penyaluran kredit pemilikan rumah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang. Oleh karena itu, berdasarkan pengamatan dan kegiatan magang yang dilakukan pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang dan pembahasan sebelumnya mengenai Prosedur dan Realisasi Penyaluran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk merupakan bank pemerintah yang memiliki peran untuk meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya dalam bidang perumahan.
2. PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang telah memberikan kontribusi yang besar bagi masyarakat Sumatera Barat dengan segala pelayanannya baik dari segi pendanaan dan perkreditan.
3. PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk menyediakan dua produk KPR yaitu KPR Subsidi dan KPR Non Subsidi
4. Untuk tahun 2016 sampai tahun 2019 produk KPR di dominasi oleh KPR Subsidi yaitu sebanyak 11559, sedangkan KPR Non Subsidi sebanyak 1154.
5. Prosedur untuk pemberian KPR Subsidi diawali dari proses Preliminary Review, Pemrosesan (Regional Loan Processing Center), Penilaian

Agunan, Analisa & Persetujuan Kredit Oleh *Credit Scoring Model* (CSM), Analisa & Persetujuan Oleh Officer, Analisa & Persetujuan Eskalasi, Penerbitan SP3K, Laporan Penilaian Akhir, dan diakhiri dengan Akad Kredit.

6. Untuk prosedur penyaluran KPR Non Subsidi sama dengan KPR Subsidi. Hanya saja ditambahkan satu proses lagi sebelum Analisa & Persetujuan Eskalasi yaitu proses Analisa & Persetujuan Bersama.

5.2. Saran

Setelah melaksanakan magang di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang. Ada beberapa masukan yang penulis tujukan untuk perusahaan tersebut. Diantaranya adalah sebagai berikut :

1. PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk sebagai bank yang cukup dikenal oleh masyarakat akan lebih dikenal oleh masyarakat dengan menambah promosi produk pada masyarakat melalui media internet, elektronik, ataupun media ceta. Apabila produk makin dikenal masyarakat, maka tingkat penjualan produk juga makin meningkat.
2. Dalam pengembangan produk, sebaiknya PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk tidak hanya berfokus pada pengembangan produk kredit, akan tetapi juga memaksimalkan pengembangan produk-produk pendanaan.
3. Dalam pelayanan terhadap nasabah hendaknya pihak PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang lebih memberikan pelayanan

sepenuh hati dan tulus sesuai prinsip 3A yaitu *Attitude*, *attention*, dan *action* sebagai wujud pelayanan prima.

