

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan di Bank Jatim dengan mengajukan sejumlah pertanyaan kepada petugas *unit head* mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dengan pengumpulan data menggunakan wawancara penelitian. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan penelitian ini adalah:

1. Hasil identifikasi strategi *SWOT* dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya yaitu :
 - a. Kekuatan (*Strength*) :
 - 1) Jenis kredit mikro memberikan tingkat suku bunga pinjaman rendah.
 - 2) Produk kredit mikro memberikan proses yang sangat cepat.
 - b. Kelemahan (*Weakness*)
 - 1) Jenis kredit mikro yang ditawarkan saat ini tidak dapat mengakomodir pinjaman rekening koran.
 - 2) Untuk pelunasan dipercepat atas inisiatif dari debitur maka besarnya *pinalty* yang dibayar adalah 5 kali angsuran.
 - c. Peluang (*Opportunity*)
 - 1) Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki potensi pasar yang besar.

- 2) Masih banyak debitur yang melakukan pinjaman ke lembaga non bank.
- d. Ancaman (*Threat*)
- 1) *Take over* kredit dari bank lain.
 - 2) Ketika posisi NPL atau (*Non Performance Loan*) di atas angka 4 % Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya tidak dapat menyalurkan kredit mikro ke debitur.
2. Strategi Matriks *SWOT* dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya yaitu :
- a. Strategi Kekuatan – Peluang (S-O)
Meningkatkan fasilitas dan kualitas SDM di bagian unit mikro.
 - b. Strategi Kekuatan – Ancaman (S-T)
Menyederhanakan analisa kredit yang lebih fleksibel saat proses pengajuan kredit dari syarat prinsip 5C bisa menjadi 4C.
 - c. Strategi Kelemahan – Peluang (W-O)
Melakukan perluasan pangsa pasar ke masyarakat yang mempunyai pusat sentra UMKM seperti di wilayah Gerbangkertosusila.
 - d. Strategi Kelemahan – Ancaman (W-T)
Promosi secara terus-menerus.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya, maka peneliti memberikan saran yang mungkin dapat

digunakan sebagai bahan pertimbangan. Saran yang dapat diberikan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Perlu peninjauan atas kesesuaian antara pelaksanaan dengan *Standart Operating Procedure (SOP)* secara berkala.
2. Memperluas *market share* dengan jangkauan wilayah Gerbangkertosusila, Gresik, Bangkalan, Mojokerto, Surabaya, Sidoarjo, Lamongan. Dengan cara metode promosi kanvasing dan pameran yang dapat dilakukan secara masif.

5.3 Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil temuan dalam penelitian tugas akhir, ada implikasi penelitian yang dapat memberikan dampak di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya. Adapun implikasi penelitian yaitu meningkatkan kualitas pelayanan hubungan antara petugas bank (unit mikro) dengan debitur yang lebih intensif. Misalnya, Bank Jatim Cabang HR Muhammad dapat memberikan hadiah kepada debitur pada saat event-event tertentu atau mengucapkan selamat ulang tahun kepada debitur.

DAFTAR RUJUKAN

- Wahyu Darmawan, “Percepat Kredit UMKM Bank Jatim Bentuk Tujuh Unit Mikro”, Surabaya Bisnis. 25 Juli 2014. Hal. 1.
- Kotler, Philip, 2007, Manajemen Pemasaran, Jilid 2, Edisi 12, PT Indeks., New Jersey
- Indonesia, Di. *Undang-undang Republik Indonesia nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan.* 1992
- Abdullah, Thamrin, dan Tantri, Francis. 2012. Bank dan Lembaga Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Ikatan Bankir Indonesia, Mengenal Operasional Perbankan. 2014. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
- Ikatan Bankir Indonesia, Manajemen Resiko I. 2015. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
- diakses pada tanggal 12 Maret 2017, <https://www.bankjatim.co.id>
- Pearce, John A., dan Robinson, Richard B. 2013. Manajemen Strategis “Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian”. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- David, Fred R., dan David, Forest R. 2016. Manajemen Strategik “Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing”. Jakarta: Penerbit Salemba Empat