

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan kajian terhadap berbagai isu fundamental yang telah dianalisis dalam penelitian ini serta pembahasan komprehensif pada bab-bab terdahulu, peneliti dapat merumuskan kesimpulan sebagai berikut:

1. Penjualan objek jaminan tidak hanya dilaksanakan melalui lelang publik, melainkan juga dapat ditempuh dengan cara di bawah tangan yang disepakati oleh debitur dan kreditur atau pihak perbankan. Mekanisme penjualan objek Hak Tanggungan melalui cara ini menunjukkan efektivitas yang lebih tinggi dibandingkan dengan sistem pelelangan umum, karena proses transaksi pribadi tidak melibatkan banyak pihak yang rumit serta memerlukan biaya yang relatif kecil. Selain itu, prosedur yang diterapkan dalam penjualan di bawah tangan ini bersifat praktis dan tidak memerlukan waktu yang lama dalam pelaksanaannya.
2. Berbagai hambatan yang terjadi saat melaksanakan jual beli objek hak tanggungan, seperti keengganan debitur untuk mengosongkan properti yang dijual, dimana debitur seringkali masih menempati rumah atau bangunan yang menjadi objek jaminan sehingga menyulitkan proses serah terima kepada pembeli. Selain itu, ketidakcocokan harga antara ekspektasi penjual dan pembeli menjadi kendala signifikan, karena debitur cenderung menginginkan harga yang tinggi untuk menutupi seluruh kewajibannya, sementara pembeli menghendaki harga yang wajar sesuai kondisi pasar. Strategi penyelesaian kredit bermasalah di sektor perbankan dilaksanakan melalui pendekatan musyawarah dengan debitur, dimana proses deliberasi tersebut diharapkan mencapai konsensus untuk melakukan penjualan secara di bawah tangan dengan cara mengidentifikasi calon pembeli yang dapat difasilitasi oleh pihak kreditur melalui divisi penagihan serta dukungan kreditur dalam memasarkan objek hak tanggungan bagi debitur bermasalah.

B. Saran

1. Untuk mengoptimalkan penjualan hak tanggungan di bawah tangan, komunikasi intensif antara bank dan debitur sangat penting, termasuk edukasi mengenai manfaat dan konsekuensi dari proses ini. Bank juga harus menyusun perjanjian yang komprehensif dengan klausul detail tentang penentuan harga, batas waktu pengosongan properti, dan sanksi. Selain itu, skema insentif dapat disiapkan untuk debitur yang kooperatif agar mereka termotivasi untuk menyelesaikan kewajibannya secara sukarela.
2. Dalam hal hambatan yang ada, disarankan agar bank mengoptimalkan strategi musyawarah dengan debitur untuk penjualan objek jaminan. Bank perlu secara proaktif mengidentifikasi calon pembeli dan mendukung pemasaran properti agar harga jual yang sesuai tercapai. Dengan demikian, sengketa harga dapat dihindari dan proses serah terima kepada pembeli dapat berjalan lancar, meskipun debitur masih menempati properti tersebut.