BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada Bab III, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan bahwasanya bank dalam perjanjian kredit membuat suatu kuasa menjual dengan alasan karena kuasa menjual itu sangat efektif, lebih mudah, biayanya murah dan tidak berbelit-belit apabila objek jaminan akan dijual pada saat debitor wanprestasi/cidera janji, kemudian bank menggunakan kuasa menjual untuk menghindari biaya lelang sebesar 10 % (sepuluh persen)
2. Bank dalam melakukan pinjaman kredit dengan debitur membuat suatu perjanjian dimana juga terdapat surat kuasa jual yang berbentuk akta otentik dibuat dihadapan notaris tanpa adanya keadaan memaksa dari kreditur dan disepakati bersama-sama apabila terjadi wanprestasi kuasa jual dilakukan setelah ketentuan Undang-undang No 4 Tahun 1996 Tentang Hak Tanggungan Pasal 20 ayat 3 dilaksanakan setelah itu surat kuasa jual dapat dipergunakan untuk memperoleh harga tertinggi yang menguntungkan semua pihak.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukakan, maka dapat disampaikan beberapa saran, yaitu:

1. Untuk menjamin suatu kepastian dan perlindungan hukum bagi para pihak maka sebaiknya pembuatan akta kuasa menjual dilakukan dihadapan

notaris. Dan dalam menjaminkan suatu piutang langkah terbaik yang dapat ditempuh adalah dengan membuat suatu Akta Pembebanan Hak Tanggungan. Dalam pembuatan kuasa menjual diharapkan untuk tidak membuatnya dalam bentuk kuasa mutlak yang bertentangan dengan peraturan perundang-undangan.

2. Bagi debitur apabila melakukan suatu perjanjian kredit sebaiknya mengecek dahulu syarat-syarat apa saja yang diberikan oleh kreditur, apabila mendapati syarat yang sekiranya merugikan debitur sebaiknya di pertanyakan dahulu agar tidak terjadi sengketa di kemudian hari.