BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Setelah dijelaskan dan dijabarkan pada pembahasan sebelumnya, maka diperoleh beberapa kesimpulan yang tercantum seperti dibawah ini:

1. Dalam proses / prosedur pengajuan serta pemberian kredit penjualan motor pada PT. Arena Motor Kalijati secara garis besar adalah konsumen mengajukan pembelian kredit kepada pihak dealer, kemudian dealer mengajukan pembiayaan sepeda motor tersebut kepada pihak *leasing* dan jika sudah sesuai dengan prosedur yang ada, maka pihak *leasing* mulai memberikan pembayaran atas motor tersebut pada pihak dealer. Kemudian konsumen membayar cicilan kepada pihak *leasing*.

   Adapun persyaratan yang harus dimiliki pada saat pengajuan kredit harus sesuai dengan ketentuan yang diberikan PT. Arena Motor itu sendiri.
2. Hambatan yang sering ditemui oleh pihak PT. Arena Motor Kalijati diantaranya adalah:
   1. Persyaratan yang diberikan konsumen tidak lengkap.
   2. Terlambatnya pengiriman sepeda.
   3. Penolakan yang dilakukan oleh pihak *leasing.*
3. Penanggulangan Hambatan yang dilakukan oleh pihak PT. Arena Motor Kalijati:
   1. Memperlengkap dan meminta persyaratan yang memang kurang lengkap yang diberikan oleh konsumen.

2. Untuk keterlambatan pengiriman sebaiknya pihak PT. Arena Motor Kalijati secepatnya melakukan rekomendasi atau pengajuan pengiriman sepeda motor dari pusat jika stok sepeda motor mulai berkurang,
3. Penolakan yang dilakukan oleh pihak *leasing* tersebut bisa ditanggulangi dengan melakukan:
    - Melengkapi semua persyaratan yang memang harus dipenuhi oleh konsumen.
    - Merekomendasikan kepada konsumen untuk melakukan kenaikan atau menambah DP atau uang muka, atau bisa juga mengalihkan pengajuan kredit terhadap pihak *leasing* yang lainnya.
    - Melakukan validasi data atau membuat surat keterangan perbedatan data

4.2 Saran

Saran untuk PT. Arena Motor Kalijati dalam proses atau prosedur pengajuan kredit, hambatan dan penanggulangan.

1. Prosedur harus transparan sehingga konsumen bisa mengetahui semua persyaratan yang harus dipenuhi sebelum melakukan pengajuan kredit.
2. Untuk hambatan yang dihadapi oleh pihak PT. Arena sebaiknya segera ditanggulangi secepatnya sesuai dengan hambatan yang ada seperti secepatnya merekomendasikan pengiriman sepeda motor dari pusat sehingga tidak ada keterlambatan dari pengiriman sepeda motor

kepada konsumen lagi, agar proses pemberian kredit tersebut berjalan dengan lancar.

3. Untuk penanggulangan nya mungkin pihak PT. Arena sudah lebih mengerti tentang hal tersebut. Hanya saja pelaksanaannya yang mungkin kurang diperhatikan. Jadi sebaiknya pihak PT. Arena Motor Kalijati lebih mempererat atau memperbaiki kerjasama baik dengan pihak konsumen maupun dengan pihak *leasing* yang memberikan pendanaan pada setiap penjualan sepeda motor secara kredit tersebut.