BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada data-data yang telah diperoleh dengan berbagai penganalisaan yang telah dilakukan, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Perkembangan pemberian kredit KCA yang terjadi di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Sayati Bandung periode 2009-2013 rata-rata mengalami kenaikan, namun pada tahun 2013 pemberian kredit mengalami penurunan karena pada tahun tersebut terjadi penurunan harga emas yang cukup signifikan dalam jangka waktu yang cukup lama sehingga masyarakat yang ingin menggadai dengan nilai yang tinggi tidak jadi menggadai karena harga taksiran emas tidak sesuai dengan keinginan merek dan adanya pesaing-pesaing barus eperti bank syariah yang menyediakan jasa gadai.
2. Perkembangan kredit bermasalah yang terjadi pada PT. Pegadaian (Persero) cabang Sayati Bandung mengalami fluktuasi namun kenaikan yang sangat signifikan terlihat pada tahun 2013 karena hal ini disebabkan oleh penurunan harga emas yang cukup lama sehingga Barang Jaminan Dalam Proses Lelang (BJDPL) tidak laku di jual.
3. Nilai *non performing loan* yang terjadi di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Sayati Bandung mengalami fluktuasi namun kenaikan yang cukup signifikan terjadi

padat ahun 2013 karena penurunan harga emas yang cukup lama sehingga BJDPL tidak laku di jual.

Adapun Penyelesaian pinjaman dapat dilakukan sebagai berikut:

a. Dengan cara pelunasan, yaitu TB = Uang Pinjaman + Sewa Modal
b. Melakukan perpanjangan, yaitu UG = Sewa Modal + Biaya Adm Baru
c. Nasabah melakukan penyelesaian pinjaman secara cicilan yaitu,
   CC = Sewa Modal + Nilai Cicilan + Biaya Adm Baru
d. Dalam hal terjadi penurunan nilai barang jaminan maka penyelesaian dapatberupa Gadai Ulang Khusus, GUK = Sewa Modal + Biaya Adm + Nilai Cicilan
e. Dalam hal nasabah wanprestasi maka Pegadaian memiliki hak eksekusif melalui penjualan lelang terhadap barang jaminan untuk melunasi kewajiban yang terdiri dari, UangPinjaman + Sewa Modal + Bea lelang + Biaya Proses Lelang (bila ada).

5.2 Saran

Berkaitan dengan kesimpulan yang penulis buat maka penulis mengajukan beberapa masukan yang mungkin bisa bermanfaat bagi pihak-pihak terkait, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. PT. Pegadaian perlu giat lagi memberikan promosi atau sosialisasi-sosialisasi mengenai kredit KCA sehingga kredit KCA yang menjadi produk unggulan Pegadaian dapat lebih dikenal lagi oleh masyarakat walaupun sekarang telah ada pesaing-pesaing atau lembaga-lembaga yang menyediakan jasa gadai.

2. Sebelum memberikan kredit para pegawai memberikan arahan terlebih dahulu mengenai kredit yang diberikan dengan system gadai pada calon debitur sampai mereka mengerti sehingga tidak terjadi kesalahpahaman ataupun kredit bermasalah.
3. Pihak Pegadaian sebaiknya lebih teliti melihat apakah syarat-syarat yang diajukan oleh calon debitur sesuai prosedur atau tidak dan sebaiknya harus mempunyai system manajemen yang baik agar terhindar dari kredit bermasalah dan dapat menekan nilai *non performing loan* sebagai kunci menilai kualitas kinerja PT. Pegadaian (Persero) cabang Sayati Bandung.