BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

3.1. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan kuliah kerja praktek dan menulis laporan mengenai **Prosedur Penagihan Penjualan Tidak Langsung Pada Produk FWA-CDMA di SBU FNA PT. INTI (Persero) Bandung** maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses penandatanganan kontrak akan dilakukan oleh kedua belah pihak yaitu pihak produsen [PT. INTI (Persero)] dan pihak konsumen apabila telah ada kesepakatan harga dan konsumen telah menyerahkan Surat Perintah Kerja (SPK) dan Purchase Order (PO) ke Bagian pemasaran SBU FNA PT.
2. Dalam perjanjian kontrak kerjasama terdapat beberapa pihak yang terkait secara lagsung dalam Prosedur Penagihan Penjualan Tidak Langsung Pada Produk FWA-CDMA di SBU FNA PT. INTI (Persero). Beberapa pihak tersebut yaitu Bagian pemasaran SBU FNA PT. INTI (Persero), Bagian Keuangan SBU FNA PT. INTI (Persero),Divisi Keuanagan PT. INTI (Persero), Konsumen.
3. Prosedur Penagihan Penjualan Tidak Langsung Pada Produk FWA-CDMA di SBU FNA PT. INTI (Persero) Bandung dilakukan dalam 2 tahap penagihan

a. Penagihan pertama

Penagihan pertama dilakukan setelah Bagian Logistik melakukan pengiriman barang ke pihak konsumen dan dokumen penagihan barangnya telah diterima Bagian Pemasaran. Penagihan harus menyertakan Faktur tagihan pertama beserta price summary, purchase order (PO) dari pemasok bila ada, price schedules dokumen penyerahan barang, dan certificate of origin.

b. Penagihan kedua

Penagihan kedua dilakukan setelah perangkat FWA-CDMA di opersikan secara komersil oleh konsumen. Penagihan harus menyertakan price summary, lembaran catatan bagian Pemasaran, dan BAUT.

3.2. Saran

Dari kesimpulan diatas tampaknya Prosedur Penagihan Penjualan Tidak Langsung Pada Produk FWA-CDMA di SBU FNA PT. INTI (Persero) telah dilakukan secara efektif. Namun demikian, rasanya akan lebih baik apabila setelah pihak konsumen melakakukan pembayaran ke Divisi Keuangan, Bagian Pemasaran menerima laporan kegiatan pembayaran berupa copy bukti pembayaran dari divisi keuangan. Sehingga Bagian Pemasaran mengetahui sejauh mana pihak konumen memenuhi kewajiban pembayaran atas kontrak kerjasamanya.