BAB I

PENDAHULUAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN
UNIKOM

1.1. Latar Belakang Kerja Praktek

Sebuah perusahaan baru bisa dikatakan berhasil melakukan proses penjualan apabila pihak konsumen telah menyelesaikan semua kewajibannya, dalam hal ini yaitu melakukan pembayaran atas produk / jasa yang telah dibelinya sesuai dengan apa yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak.

Bagi penjualan langsung proses pembayaran mungkin merupakan sesuatu hal yang rumit, hal ini dikarenakan proses pembayaran langsung dilakukan pada saat pihak perusahaan menyerahkan barang kepada konsumen. Sehingga proses pembayaran bisa diselesaikan secara langsung pada saat transaksi dilakukan.

Namun, lain halnya bagi penjualan tidak langsung proses pembayaran ini bisa dikatakan sedikit rumit apabila dibandingkan dengan proses pembayaran langsung. Karena pembayaran akan dilakukan secara bertahap (nyicil) sehingga pekerjaan tidak akan berhenti hanya sampai transaksi, melainkan ada pekerjaan-pekerjaan lainnya setelah transaksi itu dilakukan salah satunya adalah kegiatan penagihan.

Dalam penjualan tidak langsung sering terjadi kasus dimana proses pembayaran dari konsumen tidak lancar. Sehingga tidak jarang kasus seperti ini

sampai dilimpahkan ke pangadilan dalam penyelesaiannya. Kasus-kasus seperti ini bisa terjadi bukan semata-mataa karena kelalaian konsumen, namun bisa jadi prosedur penagihan yang dilakukan perusahaan produsen tidak tepat atau tidak ada kesepakatan dari sebelumnya.

Kegiatan penagihan tidak bisa dilakukan secara sembarangan menurut keinginan salah satu pihak baik produsen maupun konsumen. Namun kegiatan penagihan ini harus didasarkan pada kesepakatan bersama antara kedua belah pihak yaitu pihak produsen dan pihak konsumen dalam hal penetapan waktu tagihan dan persentase besarnya tagihan. Sehingga dalam kegiatan penagihan ini kedua belah pihak dapat mengetahui hak dan kewajibannya dengan jelas.

Apabila kesepakatan telah dibuat, maka hal penting lainnya yang harus diperhatikan yaitu prosedur penagihan dari pihak produsennya. Dimana pihak produsen harus mempunyai tahapan-tahapan yang jelas dan beraturan dalam melakukan kegiatan penagihan. Jangan sampai pada saat melakukan penagihan ada tahapan-tahapan yang terlewat atau tidak dipenuhinya syarat-syarat penagihan yang telah disepakati sebelumnya. Atau bahkan adanya perasaan tidak nyaman dari konsumen karena merasa dikejar-kejar utang. Dan hal-hal lainnya yang seharusnya tidak perlu terjadi dalam kegiatan penagihan apabila perusahaan mempunyai prosedur penagihan yang baik.

Jadi demi memperlancar kegiatan penagihan maka perusahaan harus mempunyai prosedur penagihan yang baik. Dan atas pertimbangan tersebut maka

penulis akan mencoba menguraikan **"Prosedur Penagihan Penjualan Tidak Langsung Pada Produk Fixed Wireless Access Code Division Multiple Access (FWA-CDMA) di SBU FNA PT. INTI (Perserro) Bandung"**

FWA-CDMA merupakan jaringan akses nirkabel tetap yang menggunakan teknologi code division multiple accsess.

1.2. Tujuan Kerja Praktek

Selain untuk memenuhi salah satu mata kuliah manajemen di Universitas Komputer Indonesia. Penulis juga mempunyai tujuan khusus yaitu sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui proses penandatanganan kontrak penjualan tidak langsung pada produk FWA-CDMA di SBU FNA PT. INTI (Persero) Bandung.
2. Untuk mengetahui pihak-pihak yang terkait dalam Prosedur Penagihan Penjualan Tidak Langsung Pada Produk FWA-CDMA di SBU FNA PT. INTI (Persero) Bandung.
3. Untuk mengetahui prosedur penagihan penjulan tidak langsung pada produk FWA-CDMA di SBU FNA PT. INTI (Persero) Bandung.

1.3. Kegunaan Kerja Praktek

1. Kegunaan Operasional

   Bagi Pihak Lain

Sebagai sumber informasi yang bermamfaat dan mengetahui tentang peranan prosedur penagihan dalam upaya memperlancar proses pembayaran.

2. Kegunaan pengembangan ilmu

   Bagi Penulis

   Diharapkan jadi sarana untuk mencari pengalaman dalam menyelesaikan kasus yang ada diperusahaan dengan teori-teori yang didapatkan dibangku kuliah secara lebih dekat dan benar.

1.4. Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Pelaksanaan kuliah kerja praktek ini bertempat di PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) atau biasa disebut PT. INTI (Perserro) yang beralamat di Jl. Mochamad Toha No.77 Bandung. Penulis melakukan kerja prakteknya pada Divisi Fixed Network Access (FNA) Khususnya di Bagian Pemasaran.

Penulis melakukan kerja praktek ini dari tanggal 2 Agustus sampai dengan tanggal 30 Agustus 2004. setiap hari kerja mulai pukul 08.00 WIB sampai dengan 12.00 WIB.