daBAB IV

PENUTUP

4.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan prosedur penjualan ekspor pada KBM Industri Perum Perhutani, maka diperoleh kesimpulan bahwa :

1. Prosedur penjualan ekspor pada KBM Industri Perum Perhutani merupakan prosedur kerja yang dilaksanakan secara rutin dan berulang-ulang, karena prosedur penjualan ekspor merupakan bagian yang menunjang kegiatan pokok perusahaan dan merupakan kegiatan utama perusahaan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Prosedur penjualan ekspor pada KBM Industri Perum Perhutani Bandung sudah cukup baik terbukti dengan adanya pemisahan fungsi yang tegas antara bagian pemasaran, bagian persediaan, bagian pengiriman, dan bagian kas
2. Dalam pelaksanaan penjualan ekspor atas produk hasil hutan non kayu yang meliputi Gondorukem dan Terpentin yang dilakukan oleh KBM Industri Perum Perhutani Bandung menggunakan beberapa dokumen-dokumen penting seperti :*Confirmation of Sale (COS), Letter of Credit (L/C), Telegrafic Transfer (T/T), Packing List, Invoice, Shipping Instruction (SI), Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB), Bill of Landing (B/L),* dan *Certificate of Origin (COO).* Dimana dokumen-dokumen tersebut sangat penting untuk menunjang kegiatan penjualan ekspor yang dilakukan oleh perusahaan.

3. Pada pelaksanaannya masih terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh KBM Industri Perum Perhutani, kendala-kendala tersebut seperti: kendala dalam Pengiriman produk penjualan ke *buyer* (pembeli) tidak tepat waktu yang disebabkan oleh beberapa hal yaitu masalah Produksi(persediaan), masalah pengangkutan. Selain itu kendala yang lain yang dihadapi oleh KBM Industri Perum Perhutani yaitu kesulitan mencari *buyer* (pembeli) baru.

4.2 SARAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada KBM Industri Perum perhutani Bandung, Penulis memiliki beberapa saran untuk mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam melaksanakan penjualan ekspor, di antaranya:

1. Pengiriman barang dagangan ke *buyer* tidak tepat waktu, yang disebabkan oleh:
   a. Masalah produksi

      Sebaiknya perusahaan, khususnya bagian produksi melakukan perencanaan produksi secara matang dan tepat waktu, sehingga proses produksi dapat selesai tepat waktu sesuai yang direncanakan dalam perencanaan produksi. Dan apabila setiap adanya pembelian, stok persediaan tetap ada dan tidak perlu menunggu proses produksi lagi.

   b. Masalah angkutan

      Sebaiknya pemesanan kontainer dilakukan lebih awal, misalnya seminggu sebelum jadwal pemesanan yang seharusnya agar tidak terjadi keterlamabatan pengiriman produk.

2. Sebaiknya perusahaan membuat kebijakn-kebijakan untuk meminimalkan terjadinya kendala-kendala tersebut.