

ABSTRAK

Penulisan laporan ini dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara VI (Persero) Jambi. Adapun judul dari laporan ini adalah **”PROSEDUR PENJUALAN CPO (CRUDE PALM OIL) PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA VI (PERSERO) JAMBI”**. Tujuan laporan ini adalah untuk menjelaskan bagaimana prosedur Penjualan CPO pada PT. Perkebunan Nusantara VI (Persero) Jambi yaitu menggunakan metode *FOB Shipping Point* dan *FOB Destination* serta mengetahui kelebihan dan kekurangan dalam menggunakan dua metode tersebut. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi yaitu mengamati langsung aktivitas atau kegiatan Penjualan CPO di PT. Perkebunan Nusantara VI (Persero) Jambi. Metode pengumpulan data yang kedua adalah wawancara secara langsung dengan pegawai dan kepala sub bagian pemasaran, dan studi pustaka yaitu mempelajari dan mengumpulkan teori-teori dari buku yang ada hubungannya dengan judul dan masalah yang di bahas di dalam laporan tugas akhir untuk memperoleh data yang dapat dipergunakan untuk landasan teori yang melengkapi isi laporan. Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara yang dilakukan penulis selama magang Prosedur Penjualan CPO di PT. Perkebunan Nusantara VI (Persero) Jambi sudah berjalan cukup baik dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Kata Kunci : Prosedur Penjualan CPO (*Crucude Palm Oil*)

ABSTRACT

*The writing of this report was conducted at PT. Perkebunan Nusantara VI (Persero) Jambi. The title of this report is **"PROCEDURE FOR SALES OF CPO (CRUDE PALM OIL) IN PT. Plantation NUSANTARA VI (PERSERO) JAMBI"**. The purpose of this report is to explain how the procedure for selling CPO at PT. Perkebunan Nusantara VI (Persero) Jambi, which uses the FOB Shipping Point and FOB Destination methods and knows the advantages and disadvantages of using these two methods. The data collection method used is observation, namely observing directly the activities or activities of CPO Sales at PT. Perkebunan Nusantara VI (Persero) Jambi. The second data collection method is direct interviews with employees and the head of the marketing sub-section, and literature study, namely studying and collecting theories from books that have to do with the titles and problems discussed in the final project report to obtain data that can be used. for a theoretical basis that complements the contents of the report. Based on the results of observations and interviews conducted by the author during the CPO Sales Procedure internship at PT. Perkebunan Nusantara VI (Persero) Jambi has been running quite well and in accordance with the procedures established by the company.*

Keywords: Sales Procedure CPO (Crucude Palm Oil)