

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur Penjualan CPO pada PT. Perkebunan Nusantara VI menggunakan Sistem Holding melalui PT. KPBN.
2. Penjualan CPO pada PT. Perkebunan Nusantara VI melalui tender untuk mendapatkan buyer.
3. Jika Penjualan CPO pada PT. Perkebunan Nusantara VI *Bid Over* / tender tidak laku maka akan di tawarkan ke buyer lain.
4. Kontrak Penjualan CPO pada PT. Perkebunan Nusantara VI menggunakan metode *FOB Shipping Point* dan *FOB Destination*
5. Dalam pengiriman CPO melibatkan beberapa perusahaan jasa angkutan CPO baik jalur darat dan jalur laut.
6. Segala bentuk Penyusutan CPO dalam pengiriman dibebankan oleh perusahaan jasa angkutan CPO baik jalur darat dan jalur laut.

4.2 Saran

Terus jaga komunikasi dengan buyer agar saat *Bid Over* CPO cepat laku. Menjaga kualitas CPO dengan kualitas terbaik, melaksanakan evaluasi setiap minggu agar ada perbaikan dan melakukan pengiriman CPO secepat mungkin setelah kontrak. Hal ini akan membuat PT. Perkebunan Nusantara VI menjadi perusahaan penjualan CPO dengan kualitas terbaik dan pelayanan penjualan CPO terbaik.