

BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Dari hasil uraian yang telah dikemukakan diatas pada tiap halaman mengenai deskripsi prosedur penjualan Indihome pada PT. Telkom. Maka dapat disimpulkan dalam penulisan Tugas Akhir ini beberapa hal, diantaranya adalah:

1. Prosedur penjualan Indihome pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Riau Witel Daratan, terdiri dari prosedur penjualan aktif (*Push Channel*) dan penjualan pasif (*Pull Channel*).
2. Bagian-bagian yang terkait prosedur penjualan Indihome antara penjualan aktif (*Push Channel*) dan penjualan pasif (*Pull Channel*) sama, yang membedakan terletak pada bagian Frontliner.
3. Bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan Indihome adalah sebagai berikut:
 - a. Bagian *Sales*
 - b. Bagian *Frontliner* (*CS* dan *Telesale*)
 - c. Bagian *Plasa*
 - d. Bagian *Surve*
 - e. Bagian Teknisi
4. Dokumen- dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan Indihome pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Riau Witel Daratan:
 - a. Formulir permohonan berlangganan Indihome
 - b. Kuitansi
 - c. Dokumen hasil *survey* calon pelanggan Indihome

5.2 SARAN

Dalam dunia bisnis, sebuah prosedur penjualan itu pasti sangat diperlukan karena sangat berkaitan dengan *value* atau nilai yang di dapat nantinya. Perusahaan yang

bagus adalah perusahaan yang mempunyai sebuah prosedur penjualan yang baik dan mengerti apa yang diinginkan oleh konsumennya. Tetapi dari pembahasan tersebut terdapat beberapa kelemahan yang muncul pada prosedur penjualan Indihome:

1. Sebaiknya dalam proses pemasangan Indihome harus sesuai dengan ketentuannya yaitu 3 hari, tetapi di dalam kenyataannya sering lebih dari 3 hari, karena itu banyak calon pelanggan yang kecewa.
2. Harus lebih ditingkatkan dalam pengendalian intern Prosedur Penjualan Indihome, dengan langkah meningkatkan lagi dalam melakukan sistem organisasinya dan lebih mengoptimalkan pelatihan-pelatihan bagi karyawan.

