

ABSTRAK

Isi didalam penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui praktek penjualan secara kredit atau menggunakan leasing yang dilakukan oleh PT.Agung Automall Paal 10 Jambi untuk meningkatkan penjualan. Metode penulisan laporan ini yaitu metode deskriptif, yaitu dengan cara mengamati secara langsung sales yang melakukan kegiatan penjualan mobil kepada konsumen melalui depertemen penjualan yang sudah disediakan perusahaan. Jika pembelian secara kredit PT.Agung Automall menyarankan dan menyediakan beberapa leasing yang dapat membantu mempermudah proses pembelian produk toyota . Maka hasil penulisan laporan tugas akhir ini yaitu menunjukkan bahwa PT.Agung Automall Paal 10 Jambi memiliki beberapa leasing yang sudah bekerjasama dalam penjualan mobil secara kredit dan masing-masing dari pihak leasing yang mempunyai kelebihan dan kekurangan yang berbeda-beda sesuai dengan pilhan dan kebutuhan konsumen .

Kata kunci: Praktek Penjualan, Leasing

ABSTRACT

The contents of this final project are aimed at knowing the practice of selling on credit or using leasing by PT. Agung Automall Paal 10 Jambi to increase sales. The method of writing this report is a descriptive method, namely by observing directly the sales who carry out car sales activities to consumers through the sales department that has been provided by the company. If the purchase is on credit, PT. Agung Automall suggests and provides several leases that can help simplify the process of buying Toyota products. So the results of writing this final report indicate that PT. Agung Automall Paal 10 Jambi has several leases which are located in selling cars on credit and each leasing party has different advantages and disadvantages according to the needs and needs of consumers.

Keywords: Sales Practice, Leasing