

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berkembangnya dunia usaha salah satunya dalam bidang otomotif mengakibatkan meningkatnya mobilitas dan aktivitas masyarakat dibidang transportasi ,hal ini mengakibatkan kebutuhan transportasi meningkat pula.

Dengan semakin meningkatnya daya beli masyarakat akan alat transportasi ,maka permintaan juga akan meningkat sehingga perusahaan harus mampu untuk mengambil suatu langkah-langkah kebijakan dalam penjualan dan meningkatkan pelayanan yang lebih optimal.

Dengan keadaan masa pandemi Covid-19 tidak mempengaruhi daya beli masyarakat dibidang transportasi, kebutuhan mobil baru tetap ada walaupun dengan situasi yang berbeda. Pembeli adalah mereka yang benar-benar butuh dan finansial siap sehingga penjualan terus terjadi.

Jambi merupakan kota yang termasuk pesat perkembangannya. Hal ini ditandai dengan semakin maraknya dunia usaha dibidang perdagangan, salah satunya dibidang perdagangan mobil sehingga membuat dunia perdagngan merebutkan pangsa pasar dan meningkatkan daya saing terhadap pasar global.

PT.Agung Automall Paal 10 Jambi didirikan pada Januari 2014 dan telah memiliki jaringan outlet yang menjangkau hingga wilayah-wilayah pelosok, PT.Agung Automall Paal 10 jambi adalah salah satu dialer cabang yang ada di kota jambi dan telah terotorasi serta memenuhi standar Toyota yang menyediakan produk dan layanan penjualan dan layanan purna jual dan suku cadang.

PT.Agung Automall Paal 10 Jambi dikenal baik dengan produk kendaraan toyota meski terdapat beberapa pasar pesaing yang berada sama di dalam kota jambi antara lain honda,daihatsu,dll. Namun tidak menutup kemungkinan produk toyota pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi menjadi produk terlaris setiap tahun diantara pasar pesaing lainnya.

PT.Agung Automall Paal 10 Jambi yang merupakan diler Agung Toyota salah satu diler utama (*authorized main dealer*) Toyota di Kota Jambi yang bukan hanya menyediakan kendaraan baru melainkan mempunyai Agung Autogaleria yang khusus menjual kendaraan *second hand* dengan kualitas yang terjaga.

Didalam layanan penjualan PT.Agung Automall Paal 10 Jambi telah menggunakan inovasi penjualan yang dilakukan dengan membangun sistem informasi *Prospecting Management System* untuk mempersingkat proses Administrasi pembelian kendaraan, dilengkapi pula dengan layanan pendukung *One Stop Solution* untuk mempermudah proses pembelian kendaraan, termasuk pembiayaan leasing dan asuransi.

Kemitraan dengan sejumlah perusahaan leasing dan asuransi ternama merupakan keunggulan layanan untuk memberikan kenyamanan mitra pelanggan dalam melakukan proses pembelian kendaraan. PT.Agung Automall bekerja sama dalam melakukan penjualan secara kredit dengan beberapa leasing yang sudah menjadi kepercayaan bagi perusahaan melihat kerjasama yang sudah lama dilakukan

Leasing merupakan perusahaan yang memberikan jasa dalam bentuk penyewaan barang-barang modal atau alat-alat produksi dalam jangka waktu menengah atau jangka panjang dimana pihak penyewa (*lessee*) harus membayar

sejumlah uang secara berkala yang terdiri dari nilai penyusutan suatu objek lease ditambah dengan bunga, biaya-biaya lain serta profit yang diharapkan oleh lessor (Marpaung: 2004)

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk memaksimalkan keuntungan baik perusahaan yang menghasilkan produk atau jasa. Hal ini dapat tercapai apabila perusahaan bisa meningkatkan penjualan perusahaannya. Pada umumnya kelangsungan hidup perusahaan merupakan sasaran yang harus dicapai dan dipertahankan untuk itu diperlukan manajemen yang lebih baik, dalam hal ini menyangkut penjualan produk yang dihasilkan perusahaan agar tidak mengalami kerugian.

Bidang penjualan ini terdapat dua Departemen yaitu Departemen penjualan (Sales) dan Departemen Administrasi penjualan. Kedua departemen ini saling berhubungan, Departemen penjualan (Sales) akan menjual kendaraan dan Departemen Administrasi penjualan akan memproses surat-surat penjualan.

PT. Agung Automall Paal 10 Jambi terus berupaya untuk meningkatkan penjualan setiap tahunnya, seperti dengan menambah kegiatan promosi, mempererat tali silaturahmi dengan leasing-leasing yang bekerjasama pada perusahaan, memberikan potongan harga yang menarik bagi pembeli hingga memberikan kemudahan dalam sistem pembelian mobil pada PT. Agung Automall Paal 10 Jambi.

Untuk selalu meningkatkan kemudahan dan layanan yang baik PT. Agung Automall bekerjasama dengan beberapa leasing yaitu:

1. Toyota Astra Motor (TAF)
2. Maybank Finance (MBF)
3. Mandiri Utama Finance (MUF)
4. Kredit Kendaraan Bermotor BCA (KKB BCA)
5. Astra Sedaya Finance (ACC)
6. OTO Finance
7. ADIRA Finance
8. Buana Finance (BUF)
9. Mandiri Tunas Finance (MTF)

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik mengangkat judul laporan yaitu **“PRAKTEK PENJUALAN MOBIL MELALUI *LEASING* PADA PT.AGUNG AUTOMALL PAAL 10 JAMBI”**

1.2 Masalah Pokok Laporan

Dari latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka yang menjadi permasalahan di dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Praktek Penjualan Mobil Melalui *Leasing* Pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi.
2. Apa saja kendala dalam Melakukan Proses Penjualan Mobil Melalui *Leasing* Pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.3.1. Tujuan penulisan

Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui:

1. Praktek Penjualan Mobil Melalui *Leasing* pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi.

1.3.2. Manfaat penulisan

Adapun beberapa manfaat penulisan laporan ini sebagai berikut :

1. Memberikan informasi penerapan praktek penjualan pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi.
2. Memberikan informasi sekaligus berbagi ilmu pengetahuan kepada rekan-rekan pelajar dalam masa menuntut ilmu dan kalangan masyarakat pada umumnya.
3. Menjadikan pelajaran tersendiri bagi penulis khususnya untuk lebih memahami arti penjualan dalam dunia kerja.

1.4. Metode Penulisan

1.4.1. Jenis Data

Dalam penulisan laporan ini menggunakan jenis data primer dan sekunder yang dapat memberikan gambaran secara sistematis mengenai masalah yang akan dibahas di tempat praktek kerja lapangan.

1. Data primer

Data primer diperoleh dari wawancara yang dilakukan dengan pihak-pihak terkait permasalahan Praktek Penjualan Mobil Melalui Leasing pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi.

2. Data sekunder

Data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan dan internet yang terkait dengan permasalahan laporan. Di dalam buku-buku kepustakaan ini terdiri dari literatur pokok yaitu yang memenuhi syarat ruang lingkup sesuai dengan ketentuan undang-undang yang ada hubungannya dengan penjualan.

1.4.2. Metode Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan Data yang dilakukan dalam penulisan laporan ini sebagai berikut:

1. Observasi

Pada metode ini penulis melihat secara langsung bagaimana proses yang dilakukan oleh salesman dalam menjalani kegiatan penjualan mobil pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi.

2. Wawancara

Penulis mencari tahu informasi melalui wawancara dengan langsung bertanya kepada karyawan yang bekerja pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi.

3. Studi Pustaka

Dalam melakukan metode studi pustaka penulis mencari, membaca dan mengumpulkan setiap materi dari buku yang berhubungan dengan judul laporan tugas akhir ini.

1.4.3. Metode Analisis

Metode analisis dalam penulisan laporan ini menggunakan metode analisis deskriptif. Dimana penulis mendeskripsikan proses kegiatan sales call yang dilakukan oleh salesman PT. Vazzasindo Arga Mulia berdasarkan dari pengamatan selama melakukan praktek kerja lapangan.

1.5. Waktu dan Lokasi Magang

1.5.1. Waktu

Dimulai dari tanggal 8 Februari 2021 dan berakhir pada tanggal 8 April 2021.

1.5.2. Lokasi Magang

Penelitian ini dilakukan di PT.Agung Automall Paal 10 Jambi, Jl.Marsda Surya Dharma, RT/RW.020//00, Kota/Kabupaten Jambi. Telp.0741.5915556. Email agungautomall@gmail.com info @AgungToyota.com Menjadi penelitian dalam penulisan laporan tugas akhir ini.

1.6. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas, berikut adalah sistematika penulisan dalam penelitian ini :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang, masalah pokok, tujuan penulis, manfaat penulis, metode penulisan, waktu dan tempat magang, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan tentang penjelasan-penjelasan yang menjadi landasan dalam laporan Praktek lapangan ini.

BAB III : PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan gambaran dan sejarah tentang perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan PT.Agung Automall Paal 10 Jambi.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Laporan ini ditutup dengan kesimpulan dan saran-saran yang bisa membangun yang kemukakan oleh penulis.