

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pemaparan pada bab sebelumnya maka penulis mengetahui Praktek Penjualan Mobil Melalui *Leasing* pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi.

1. Penjualan mobil pada PT.Agung Automall Paal 10 Jambi yang dilakukan oleh dua departemen yaitu Departemen *Sales* dan Departemen Administrasi Sales.
2. Calon pembeli yang ingin melakukan pembelian secara kredit bisa menggunakan beberapa *leasing* yang sudah berkerjasama dengan perusahaan.
3. Pembelian secara kredit menggunakan leasing memiliki persyaratan yang sudah ditentukan.

4.2 SARAN

1. Kepada perusahaan PT.Agung Automall Paal 10 Jambi agar selalu memotivasi tim Sales agar memberikan pelayanan yang lebih profesional seperti keramahan, kecepatan, keterbukaan, serta adanya pertanggungjawaban agar dapat dipercaya oleh calon pembeli.
2. Kepada perusahaan PT.Agung Automall Paal 10 Jambi agar lebih mengoptimalkan jangka waktu pengiriman unit mobil baru kepada konsumen.

3. Kepada Administrasi sales perusahaan Agung Automall Paal 10 Jambi agar lebih sigap untuk menindaklanjuti proses pembatalan pemesanan yang dikarenakan gagal leasing agar konsumen tidak menunggu terlalu lama untuk pengembalian uang muka.