

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan, antara lain:

1. Sistem penjualan yang dilakukan oleh PT Agung Automall Pal 10 Jambi terdiri dari sistem penjualan tunai dan penjualan kredit.
2. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai antara lain: Surat Pesanan Kendaraan (SPK), *Delivery Order* (DO), Tanda Terima Pembayaran, Bukti Penyerahan Kendaraan (BPK).
3. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit antara lain: Surat Pesanan Kendaraan (SPK), Surat Kontrak, Surat Persetujuan (SP) dan Surat Penolakan Pengajuan *Credit, Account Payable* (AP) *Leasing, Delivery Order* (DO), Bukti Penyerahan Kendaraan.
4. Pada PT Agung Automall Pal 10 Jambi Fungsi *Credit* dan Fungsi Penagihan tidak dijalankan sendiri, akan tetapi dijalankan oleh suatu perusahaan pembiayaan/leasing. Perusahaan pembiayaan yang dilakukan antara lain PT. OTO *Finance*, PT. Andalan *Finance*, Astra *Credit Company* (ACC), Tunas Mandiri *Finance*, BCA *Finance*, Sinar Mas, Adira *Credit*. Perusahaan pembiayaan ini melakukan pengumpulan informasi tentang kemampuan keuangan dari permohonan *credit* yang akan membeli kendaraan dari PT Agung Automall Pal 10 Jambi dengan

meminta foto copy rekening koran, keterangan gaji dari perusahaan permohonan credit bekerja atau sumber-sumber lain.

5. Tidak tersedianya unit mobil yang dipesan oleh konsumen baik itu karena kendala internal maupun kendala eksternal masih menjadi kendala utama yang dihadapi oleh PT Agung Automall Pal 10 Jambi.

#### **4.2 Saran**

1. Untuk memperlancar kegiatan penjualan hendaknya salesman / sales counter memiliki arsip dokumen Surat Pesanan Kendaraan (SPK) sendiri sehingga apabila ada sesuatu yang berhubungan dengan SPK milik customer salesman tidak meminjam ke bagian administrasi/keuangan yang timbul ketidak lancaran dalam penanganan transaksi penjualan.
2. Untuk menghindari kesalahan dalam penginputan data yang terdapat dalam SPK ke dalam komputer hendaknya bagian administrasi agar lebih teliti terkait menginput data dengan lebih teliti.
3. Untuk mencegah tidak tersedianya unit ready sebaiknya PT Agung Automall Pal 10 Jambi selalu memberikan update data unit yang ready setiap hari kepada salesman sehingga salesman bisa mengarahkan customer untuk membeli unit yang ready.
4. Untuk mencegah pembatalan pembelian unit baru ada baiknya pihak sales dan pihak perusahaan untuk tidak mempersulit proses pembelian unit.
5. Meminta untuk pihak sales / salesman untuk dapat selalu mengaktifkan ponselnya agar selalu dapat terkoneksi dengan pihak konsumen. Agar

konsumen tersebut bisa selalu mendapatkan informasi terkait pemesanan kendaraan.