

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN



4.1 Kesimpulan

Setelah penulis menyelesaikan penyusunan Laporan kerja praktek perusahaan ini hingga selesai, maka penulis dapat mengambil kesimpulan diantaranya :

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen atau pembeli dalam memilih penjualan secara kredit adalah sebagai berikut :
 - a. Masyarakat tidak memiliki dana yang cukup untuk membeli rumah secara tunai.
 - b. Cicilan yang relatif ringan dan bunga yang relatif ringan.
 - c. Persyaratan kredit yang tidak berbelit-belit.
2. Dalam penjualan secara kredit konsumen harus memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh pihak Perum Perumnas, yang diantaranya sebagai berikut :
 - a. Kartu Keluarga
 - b. Slip gaji
 - c. Kartu Tanda Penduduk (KTP)
3. Prosedur yang terdapat didalam jual beli rumah pada Perum Perumnas Cabang IV Bandung, meliputi: Prosedur Penerimaan Tanda Jadi, Prosedur Pengembalian Tanda Jadi, Prosedur Penandatanganan PPR, Prosedur Penjualan Secara Kredit.

4.2 Saran-Saran

Pada kesempatan ini penulis ingin memberikan beberapa saran kepada perusahaan :

1. Untuk mendapati hasil yang sesuai atau lebih dengan nilai pengeluaran perusahaan, maka perusahaan sebaiknya menggunakan metode penjualan yang lebih baik lagi dimana hal tersebut dapat menguntungkan perusahaan dan tidak merugikan bagi Calon pembeli.
2. Untuk tanda terima uang tanda jadi sebaiknya dipisahkan dari surat pernyataan, agar mudah dalam pencarian data jika tanda terima ini sewaktu-waktu diperlukan.

