



KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktek ini yang berjudul : **“PERANAN BIAYA PENJUALAN PERSONAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN RUMAH PADA PERUM PERUMNAS REGIONAL IV BANDUNG”**.

Penulis menyadari dengan sepenuh hati bahwa dalam penyusunan laporan kerja praktek ini hasilnya masih jauh dari sempurna baik dalam penulisan maupun pembahasannya, dikarenakan keterbatasan dalam memperoleh bahan-bahan maupun pengetahuan, kemampuan serta pengalaman penulis yang masih terbatas. Akan tetapi dengan kemampuan yang ada disertai bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, alhamdulillah laporan ini dapat penulis selesaikan. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Pada kesempatan kali ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuannya baik berupa saran, bimbingan maupun dorongan moril sehingga laporan ini dapat terselesaikan. Terima kasih juga penulis ucapkan kepada :

1. Bapak Ir. Eddy Suryanto Soegoto, M.Sc., selaku Rektor Universitas Komputer Indonesia.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Ria Ratna Ariawati, M.S., Ak., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
3. Ibu Dra. Tutty S. Martadiredja, M.Si., selaku Ketua Jurusan Manajemen.
4. Ibu Linna Ismawati, SE., selaku Koordinator Kerja Praktek.

5. Ibu Mardha Tri Meilani, SE., selaku dosen pembimbing, terimakasih atas bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktek ini
6. Bapak Sri Subarjo, selaku staf Kepegawaian di PERUM PERUMNAS Regional IV.
7. Seluruh staf dan pegawai PERUM PERUMNAS Regional IV.
8. Seluruh anggota keluarga yang selalu memberikan semangat serta dorongan dan kasih sayang.
9. Seluruh saudara-saudaraku seaqidah, terimakasih atas dukungan moral selama ini, teruskan perjuangan ALLOHUAKBAR.
10. Seluruh teman-teman Manajemen Pemasaran Ade, Ferdian, Pamor, Delli, Emot, Maya, Ambar, Shinta, Fani, Rini, dan seterusnya. Terimakasih atas Doanya.
11. Semua pihak yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan laporan kerja praktek ini.

Bandung, November 2002

Penulis

DAFTAR ISI



	Halaman
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR LAMPIRAN.....	v
BAB I: PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Kerja Paktek.....	1
1.2. Tujuan Kerja Praktek.....	2
1.3. Kegunaan Kerja Praktek.....	2
1.4. Lokasi dan Waktu Kerja Praktek.....	3
BAB II: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
2.1. Sejarah Singkat.....	4
2.2. Struktur Organisasi.....	9
2.3. Deskripsi Jabatan.....	10
2.4. Aspek Kegiatan Perusahaan.....	18
BAB III: PELAKSANAAN KULIAH KERJA PRAKTEK	
3.1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek.....	23
3.2. Teknis Pelaksanaan.....	23
3.3. Hasil Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek	23
3.3.1. Kegiatan Pelaksanaan Personal Selling.....	24

Halaman

3.3.2. Biaya Personal Selling.....	24
3.3.3 Peranan Biaya Personal Selling dalam Meningkatkan Hasil Penjualan pada PERUM PERUMNAS Regional IV.....	25

BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan.....	28
4.2. Saran.....	28

LAMPIRAN – LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

- L-1 Struktur Organisasi PERUM PERUMNAS Regional IV
- L-2 Formulir Data Permohonan
- L-3 Surat Pernyataan
- L-4 Pemberitahuan Persetujuan Permohonan Kredit dan Pelunasan
Pembayaran
- L-5 Tanda Terima Pelunasan Uang Pembelian Rumah
- L-6 Tanda Pengembalian Uang Tanda Jadi
- L-7 Tanda Terima Pelunasan Pengembalian Rumah
- L-8 Permohonan KPR
- L-9 Kuasa Pemotongan Gaji/Pensiun
- L-10 Berpenghasilan Tetap
- L-11 Surat Pernyataan
- L-12 Catatan Wawancara dan Keputusan
- L-13 Data Wawancara Permohonan Kredit PT. Bank Tabungan Negara
(Persero)
- L-14 Surat Keterangan

