

BAB I

PENDAHULUAN



1.1. Latar Belakang Kerja Praktek

Kemajuan serta perkembangan suatu bangsa dan negara dapat dilihat dari pembangunan ekonominya. Untuk menghindari adanya kepincangan dalam pembangunan maka diperlukan adanya pemerataan pembangunan di segala bidang baik sektor ekonomi atau bidang non ekonomi. Pada era sekarang ini, pembangunan yang dilakukan pada bidang perumahan dan pemerataan penduduk menjadi menjadi salah satu program yang sudah dijalankan pemerintah saat ini.

Program Perumnas dijalankan sebagai salah satu perusahaan umum pembangunan nasional, yang bergerak membantu pemerintah dalam pemerataan pembangunan untuk penduduk dewasa ini, sehingga dapat membantu menyediakan perumahan yang merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Adapun tipe perumahan yang di sediakan oleh Perum Perumnas adalah rumah tipe 21, tipe 36, tipe 47, tipe 54, tipe 70, dan rumah sangat sederhana tipe 21, dan tipe 36. Dalam memproduksi perumahan, Perum Perumnas mempunyai konsep 1;3;6 yang artinya 1 rumah mewah, 3 rumah sederhana, dan 6 rumah sangat sederhana.

Dalam menginformasikan atau mengkomunikasikan perumahan yang ditawarkan, Perum Perumnas menggunakan *personal selling*, *sales promotion* dan *public relation*. *Personal selling* (penjualan personal) merupakan salah satu sarana informasi yang sering digunakan oleh Perum Perumnas, karena informasi ini yang

efektif dan efisien. Tujuan digunakannya promosi personal selling adalah untuk meningkatkan volume penjualan rumah.

Untuk mengetahui sejauh mana peranan personal selling dalam meningkatkan penjualan rumah, penulis tertarik untuk mengambil judul, “ **Peranan Biaya Penjualan Personal Selling dalam meningkatkan penjualan rumah pada PERUM PERUMNAS Regional IV**”.

1.2. Tujuan Kuliah Kerja Praktek.

Adapun tujuan pembuatan kerja praktek ini adalah :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan penjualan personal
2. Untuk mengetahui biaya promosi penjualan personal
3. Untuk mengetahui cara menentukan biaya

1.3. Kegunaan Kerja Praktek

Selama melakukan praktek kerja, kegunaan yang diperoleh :

1. Untuk penulis, dapat menambah pengetahuan dan pengalaman mengenai lingkungan kerja terutama yang berhubungan bagian pemasaran.
2. Untuk Intansi, dapat memberikan masukan-masukan pada intansi lokal KP yang dilaksanakan di kantor PERUM PERUMNAS RegionalIV Bandung khususnya mengenai hal yang berkaitan dengan bagian pemasaran.
3. Untuk Masyarakat, memberikan informasi tentang penjualan dan pembelian rumah.

1.4.Lokasi Dan Waktu Kerja Praktek

Kerja praktek ini dilakukan di PERUM PERUMNAS yang berlokasi di Jl. SURAPATI No. 120 Bandung. Kerja praktek ini penulis lakukan, mulai tanggal 20 Agustus sampai dengan 13 September 2002, adapun kerja praktek dimulai dari pukul 09.00-15.00 WIB.