



## BAB III

### PELAKSANAAN KULIAH KERJA PRAKTEK

#### **3.1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek**

Pelaksanaan Kerja Praktek ini penulis lakukan di Perum Perumnas Regional IV Bandung, yaitu di bagian penjualan bidang pemasarannya.

#### **3.2. Teknis Pelaksanaan**

Pekerjaan yang penulis lakukan yaitu membantu urusan administrasi bagian penjualannya, seperti : memasukan data penjualan ke dalam komputer, mengarsipkan surat-surat yang berhubungan dengan penjualan, photo copy.

#### **3.3. Hasil Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek**

Personal selling merupakan salah satu bentuk komunikasi yang efektif dan efisien. Personal selling berfungsi sebagai alat komunikasi antara dua orang secara pribadi yang memungkinkan adanya komunikasi dua arah, dimana penjual secara langsung berhubungan dengan calon pembeli, serta dapat menyampaikan pesan mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan produknya, dengan maksud untuk menciptakan penjualan. Dalam hal ini, Perum Perumnas juga menggunakan konsep *Personal Selling* dalam menawarkan produk rumahnya.

### **3.3.1. Kegiatan Pelaksanaan Personal Selling pada PERUM PRUMNAS**

Pelaksanaan penjualan personal di PERUM PERUMNAS juga bertujuan untuk memperoleh langganan baru, artinya tenaga penjual yang telah dididik oleh perusahaan diharapkan dapat semaksimal mungkin memperoleh pembeli yang potensial.

Seorang sales mengadakan kunjungan pertama secara langsung kepada konsumen dengan perjanjian sebelumnya. Seorang sales disini dituntut untuk dapat membujuk konsumen dalam membeli produk perusahaan, tetapi dalam penyampaianya seolah-olah tidak memaksa konsumen untuk membeli produk perusahaan.

Selain mengadakan kunjungan secara langsung kepada konsumen, penjualan personal juga dilakukan di dalam perusahaan, dimana beberapa karyawan yang ditugaskan memberikan pelayanan yang lebih personal kepada konsumen yang datang ke perusahaan, yaitu dengan memberikan informasi secara mendetail tentang bagaimana cara pemilikan rumah.

### **3.3.2. Biaya Personal Selling**

Untuk mengetahui Biaya Personal Selling yang dikeluarkan oleh Perum Perumnas untuk tahun 1996-2000 dapat dilihat pada tabel 3.1.

**Tabel 3.1  
Biaya Penjualan Personal**

Tahun	Biaya Personal Selling	%
1996	Rp. 41.858.572	
1997	Rp. 43.249.812	3,32
1998	Rp. 47.117.625	8,01
1999	Rp. 22.187.887	-52,91
2000	Rp. 17.461.458	-23,31

Keterangan :

Pada table 3.1 diatas tampak bahwa Biaya Personal Selling dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi. Pada tahun 1997 Biaya Personal Selling mengalami kenaikan sebesar 3,32%, pada tahun 1998 Biay Personal Selling mengalami kenaikan sebesar 8,01%, pada tahun 1999 Biaya Personal Selling mengalami penurunan sebesar -52,91%, sedangkan pada tahun 2000 Biaya Personal Selling mengaami penurunan sebesar -21,31%. Penurunan Biaya Personal Selling tersebut diakibatkan oleh krisis moneter yang berkepanjangan.

### **3.3.3. Peranan Biaya Personal Selling dalam Meningkatkan Hasil Penjualan pada PERUM PERUMNAS Regional IV**

Untuk mengetahui sejauh mana *Personal Selling* yang dilakukan PERUM PERUMNAS Regional IV dalam meningkatkan hasil penjualan, maka penulis akan memperlihatkan besarnya Rencana Kerja Anggaran Perusahaan (RKAP) dan perkembangan realisasi penjualan rumah periode tahun 1996 sampai dengan tahun 2000.

**Tabel 3.2  
RKAP dan Realisasi Penjualan Rumah  
Periode Tahun 1996-Tahun 2000**

Nb	TAHUN	RKAP		Realisasi Penjualan		% Terhadap RKAP	
		Unit	Rupiah	Unit	Rupiah	Unit	Rupiah
1	1996	8,998.00	111,662,860,000.00	3,847.00	51,507,341,000.00	43.05	46.14
2	1997	10,550.00	115,332,834,000.00	7,597.00	83,050,572,501.00	72.01	72.01
3	1998	10,292.00	125,647,000,000.00	3,102.00	36,569,920,196.00	30.14	29.11
4	1999	4,475.00	46,563,890,000.00	2,984.00	39,006,318,000.00	66.68	66.35
5	2000	3,155.00	46,563,890,000.00	2,087.00	39,006,318,000.00	66.15	83.77

Keterangan :

1. Tahun 1996 RKAP 8.998 unit dengan nominal (Rp.111.626.860,00), realisasi 3.847 unit dengan nominal (Rp.51.507.341,000), 43,05% dari unit RKAP dan 46,14% dari nominal yang direncanakan.
2. Tahun 1997 RKAP 10.550 unit dengan nominal (Rp. 115.332.834,000), realisasi 7.597 unit dengan nominal (Rp.83.050.572.501), 72,01% dari unit RKAP dan 72,01% dari nominal yang direncanakan.
3. Tahun 1998 RKAP 10.292 unit dengan nominal (Rp. 125.647.000.000), realisasi 3.102 unit dengan nominal (Rp.36.569.920.196), 30,14% dari unit RKAP dan 29,11 dari nominal yang direncanakan.
4. Tahun 1999 RKAP 4.475 unit dengan nominal (Rp.59.167.700.000), realisasi 2.984 unit dengan nominal (Rp.39.259.520.000), 66,68% dari unit RKAP dan 66,,35% dari nominal yang direncanakan.
5. Tahun 2000 RKAP 3.155 unit dengan nominal (Rp.46.563.890.000), realisasi 2.087 unit dengan nominal (Rp. 39.006.318.000), 66,15% dari unit RKAP dan 83,77% dari nominal yang direncanakan.

Untuk mengetahui peranan Biaya Personal Selling dalam meningkatkan hasil penjualan rumah dapat dilihat pada tabel 3.3. dibawah ini :

**Tabel 3.3  
Biaya Personal Selling dan Hasil Penjualan Rumah  
Periode Tahun 1996- Tahun 2000**

No.	Tahun	Biaya Personal Selling	%	Hasil Penjualan	%
1	1996	Rp.41.858.572		Rp.51.507.341.000	
2	1997	Rp.43.249.812	3,32	Rp.83.050.572.501	61,24
3	1998	Rp.47.117.625	8,01	Rp.36.569.920.196	-55,97
4	1999	Rp.22.187.887	-52,91	Rp.39.259.520.000	7,35
5	2000	Rp.17.461.458	-21,31	Rp.39.006.318.000	-0,64

Keterangan :

1. Tahun 1997 peningkatan Biaya Personal Selling sebesar 3,32% menyebabkan hasil penjualan meningkat sebesar 61,24%.
2. Tahun 1998 Biaya Personal Selling meningkat sebesar 8,01%. Namun hasil penjualan mengalami penurunan sebesar -55,97%: Penurunan ini diakibatkan oleh krisis moneter.
3. Tahun 1999 Biaya Personal Selling menurun sebesar -52,91%. Namun hasil penjualan mengalami peningkatan sebesar 7,35%.
4. Tahun 2000 Biaya Personal Selling menurun sebesar -21,31% dan hasil penjualan juga menurun sebesar -0,64%.

Dari tabel diatas dapat di simpulkan bahwa Biaya Personal Selling memiliki peranan yang cukup besar dalam meningkatkan hasil penjualan rumah pada PERUM PERUMNAS Regional IV.