



## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Pelaksanaan personal selling pada PERUM PERUMNAS Regional IV, dilakukan oleh sales yang mengadakan kunjungan secara langsung kepada konsumen dengan perjanjian sebelumnya. Selain mengadakan kunjungan kepada konsumen, personal selling juga dilakukan di dalam perusahaan.
2. Biaya Personal Selling pada PERUM PERUMNAS mengalami fluktuasi di sebabkan karena krisis moneter yang berkepanjangan selama kegiatan perusahaan dari tahun 1996 sampai tahun 2000.
3. Biaya Personal Selling memiliki peranan yang cukup besar dalam meningkatkan hasil penjualan rumah. Hal ini dapat dilihat pada tabel 3.3.

#### **4.2 Saran**

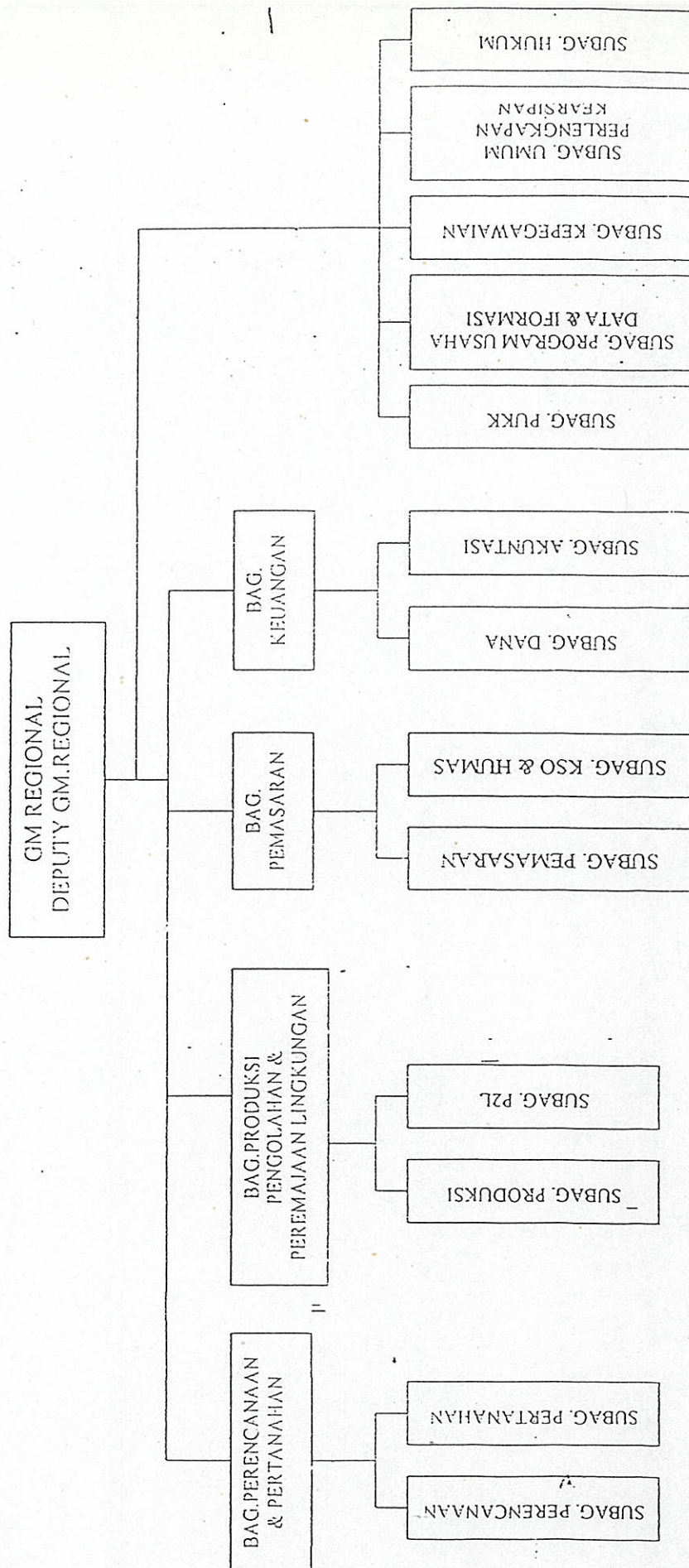
Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis mencoba memberikan saran yang mudah-mudahan berguna bagi PERUM PERUMNAS adalah sebagai berikut :

1. Seorang sales dalam melakukan kunjungan secara langsung kepada konsumen dengan perjanjian sebelumnya diharapkan harus tepat waktu, karena dengan ketepatan waktu setelah membuat perjanjian dengan konsumen, itu akan menciptakan suatu kepercayaan terhadap perusahaan maupun kepada salesa itu sendiri.



2. Dalam membuat Rencana Kerja Anggaran Perusahaan (RKAP), lebih di tingkatkan pengawasannya hingga dapat tercapainya target yang telah ditentukan.
3. Menambah unit komputer yang tersedia sehingga pekerjaan dapat terselesaikan lebih cepat dan efektif.
4. Menambah kursi yang tersedia sehingga tidak mengganggu pekerjaan yang sedang berjalan.

STRUKTUR ORGANISASI PERUM PERUMNAS REGIONAL IV  
SESUAI DENGAN SK, DIREKSI NO : DIRUT / 78 / KPTS / 10 / 99, TANGGAL. 30 JULI 1999



Sumber : PERUM PERUMNAS Regional IV



Form : PJI 03



DEPARTEMEN PEKERJAAN UMUM  
**PERUM PERUMNAS**  
PERUSAHAAN UMUM PEMBANGUNAN PERUMAHAN NASIONAL

FORMULIR  
DATA PEMOHON

Yang bertanda tangan dibawah ini

1. Nama : .....
2. Alamat Rumah : .....
3. Pekerjaan : .....
4. Alamat Pekerjaan : .....
5. Umur/Tgl. Lahir : .....
6. Penghasilan :
  - a. Penghasilan Utama Rp. ....
  - b. Penghasilan Tambahan Rp. ....
  - c. Penghasilan Lainnya Rp. ....Jumlah penghasilan Rp. ....
7. Kesanggupan membayar uang muka saat ini : Rp. ....
8. Kemampuan mencicil Kredit/bulan : Rp. ....
9. Tipe rumah yang dipilih : .....

dengan ini menyampaikan data sebagai persyaratan untuk pembayaran uang tanda jadi.

Demikian data ini dibuat dengan sebenar-benarnya.

..... Nama kota & tanggal .....

Pemohon :

( ..... )

Catatan : Lampirkan fotocopy KTP