



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Perumnas adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pengadaan perumahan dan pemukiman, dengan memperhatikan kelayakan dan keterjangkauan dan selalu berupaya untuk mencapai target yang telah ditetapkan.

Menurut S.P. Hasibuan dalam bukunya Dasar-dasar Management menyatakan bahwa dalam organisasi itu terdapat unsur-unsur yang penting, yaitu adanya manusia, sasaran, tempat kedudukan, pekerjaan, teknologi, struktur dan juga lingkungan. Artinya Perum Perumnas Regional IV Bandung Merupakan salah satu perusahaan yang mengorganisir manusia sebagai karyawan, mempunyai sasaran, mempunyai tempat kedudukan, mempunyai tempat pekerjaan serta lainnya sebagai syarat organisasi.

Sebagai salah satu perusahaan tentunya Perum Perumnas Regional IV Bandung memiliki sasaran dan tujuan yang ingin dicapai. Dalam pencapaian tujuannya ini, tentunya dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya yang tertera diatas. Dan faktor lainnya adalah dengan menetapkan prosedur dalam melaksanakan penjualannya. Penjualan yang dilaksanakan oleh Perum Perumnas adalah penjualan tunai dan penjualan kredit, dan pelaksanaan penjualannya pun harus sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan Perum Perumnas, sebab jika prosedur yang dilaksanakan tidak sesuai dengan apa yang telah ditetapkan maka tujuan perusahaan pun tidak akan tercapai. Namun pada kenyataannya banyak

ditemukan kasus tentang tidak terlaksananya prosedur penjualan dengan baik, kondisi ini akan berpengaruh terhadap produktifitas perusahaan.

Dalam melaksanakan kerja praktik ini, penulis di tempatkan di bagian Pemasaran dan penulis merasa tertarik ingin mengetahui prosedur penjualan yang di laksanakan Perum Perumnas. Maka penulis mengambil judul “PROSEDUR PENJUALAN TUNAI RUMAH PADA BAGIAN PEMASARAN DI PERUM PERUMNAS REGIONAL IV BANDUNG”

### **1.2 Tujuan Kerja Praktek**

Tujuan penulis mengadakan kerja praktik adalah :

1. Untuk mengaplikasikan serta membandingkan antara teori yang telah penulis peroleh di bangku kuliah dengan praktik sebenarnya.
2. Untuk menambah wawasan dan mengetahui bagaimana dunia kerja yang sesungguhnya.
3. Untuk memenuhi salah satu syarat yaitu untuk memenuhi jumlah kredit (SKS) yang harus ditempuh oleh setiap mahasiswa di Universitas Komputer Indonesia ( UNIKOM ).

### **1.3Kegunaan kerja Praktek**

Kuliah kerja praktek memberikan manfaat bagi penulis yaitu mendapatkan gambaran dan kegunaan dari pelaksanaan praktek kerja tersebut antara lain :

1. Sebagai salah satu syarat untuk menempuh pendidikan Diploma III pada jurusan manajemen pemasaran di Universitas Komputer Indonesia.
2. Untuk membandingkan teori yang di dapat selama perkuliahan dengan dunia kerja yang sebenarnya.
3. Untuk menambah pengetahuan tentang dunia kerja yang akan dihadapi nanti.
4. Menambah pegalaman sebelum terjun langsung ke dunia kerja
5. Untuk mendapatkan bekal dalam menghadapi dunia kerja yang sebenarnya.

### **1.4Lokasi dan Waktu Kerja Praktek**

Dalam pengumpulan data untuk laporan kerja praktek ini, maka penulis mengadakan kerja praktek di Departemen Pekerjaan Umum PERUM PERUMNAS Regional IV yang berdomisili di Jl.Surapati 120 Bandung.

Lama praktek kerja kurang lebih satu bulan, mulai tanggal 26 Agustus 2002 sampai dengan 26 September 2002.

