PROSEDUR PENJUALAN RUMAH DI PERUM - PERUMNAS REGIONAL IV B A N D U N G

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh
Ujian Sidang Program Studi Pendidikan Diploma I
Jurusan Teknik Informatika

PERPUSTAKAAN UNIKOM BANDUNG

Disusun Oleh :

REZA RAMDHANI
NIM : 10699019

TOFIK KOSWARA
NIM : 10699025

SEKOLAH TINGGI KOMPUTER BANDUNG
STKB

SEKOLAH TINGGI KOMPUTER BANDUNG
B A N D U N G
2000

PROSEDUR PENJULAN RUMAH
DI PERUM-PERUMNAS
REGIONAL IV
BANDUNG

LAPORAN KERJA PRAKTEK
Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Tugas Akhir
Program Diploma I

Oleh :

REZA RAMDHANI
NIM. 10699019
TOFIK KOSWARA
NIM. 10699025
TEKNIK INFORMATIKA

Bandung, September 2000
Mengesahkan,

Dosen Pembimbing	Ketua Jurusan
(Ir. John F Kennedy)	(Ir. Bambang Siswoyo)

Pimpinan STKB-UNIKOM

(Ir. Eddy Suryanto Soegoto, Msc)

PROSEDUR PENJUALAN RUMAH
DI PERUM-PERUMNAS
REGIONAL IV
BANDUNG

LAPORAN KERJA PRAKTEK
Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan tugas Akhir
Program Diploma I

Oleh :

REZA RAMDHANI
NIM. 10699019
TOFIK KOSWARA
NIM. 10699025
TEKNIK INFORMATIKA

Bandung, September 2000
Mengetahui :

Dosen Penguji I	Dosen Penguji II
(Ir. John F Kennedy)	(Ir. Suryanto Thabrani, Mm)

PROSEDUR PENJUALAN RUMAH DIPERUM-PERUMNAS REGIONAL IV BANDUNG

Mengetahui

Pembimbing PKL	Asisten Manager SubBag Pemasaran
(Uus Rukmana)	(Rachmat Sachlan, BE)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah S.W.T, karena atas berkat dan rahmat-Nyalah penulis dapat menyelesaikan laporan ini tepat pada waktunya.

Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan program pendidikan Diploma I.

Penulis menyadari bahwa tanpa dorongan, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, tidaklah mungkin laporan ini dapat terselesaikan. Untuk itu tidak ada yang lebih utama yang dapat penyusun berikan sebagai imbalan kepada semua pihak kecuali ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada yang terhormat :

1. Bapak Ir. Eddy Suryanto Soegoto, Msc selaku pimpinan STKB-UNIKOM.
2. Bapak Ir. Bambang Siswoyo selaku ketua jurusan Teknik Informatika.
3. Bapak Ir. John F Kennedy, yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan selama penyusunan laporan.
4. Bapak Rachmat Sachlan, BE selaku Asisten Manager Sub Bagian Pemasaran
5. Bapak Uus Rukmana selaku staff Sub Bagian Pemasaran yang telah memberikan bimbingan kepada penulis selama melakukan penelitian.
6. Orang tua, mbakku Astri yang centil dan adikku Ubay yang manis yang telah memberikan dorongan baik moril maupun materil.
7. Papaku H. Sasmita dan mamaku Hj. Herawati yang tercinta dan juga adikku Nety yang manis yang tidak henti-hentinya memberikan bantuan dan dorongan yang bukan hanya moril tetapi juga materil.

8. Teman-teman dan sahabat-sahabatku, juga pacarku yang manja yang telah memberikan dorongan dan bantuan kepada penyusun.
9. Pokoknya terima-kasih kepada semuanya, mohon maaf apabila ada yang tidak disebut.

Semoga segala bantuan, bimbingan dan dorongan tersebut mendapat ridho dan pahala yang setimpal dari Allah S.W.T.

Akhir kata, penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kelancaran dalam pembuatan laporan praktek kerja lapangan ini. Penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritikan dan saran yang membangun dari semua pihak.

Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan semua pihak umumnya.

Bandung, September 2000

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR iv

DAFTAR ISI vi

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang 1

1.2. Identifikasi Masalah 2

1.3. Maksud dan Tujuan 3

1.4. Metoda Peninjauan 3

1.5. Lokasi 3

BAB II LANDASAN TEORI

2.1. Menetapkan Strategi Dasar Promosi 4

2.1.1. Promosi Itu Menyangkut Komunikasi 4

2.1.2. Bagaimana Komunikasi Bekerja 4

2.2. Pengertian Penjualan 6

2.3. Pengertian Sistem Penjualan 8

2.4. Jenis –Jenis Penjualan 8

2.5. Konsep Dan Tujuan Penjualan 9

2.6. Fase-Fase Tahapan Proses Penjualan 10

2.7. Teknik Menjual 12

PERPUSTAKAAN UNIKOM

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

3.1. Sejarah Singkat Perusahaan 13

3.2 Struktur Organisasi Perum-Perumnas Regional IV Bandung .. 15

3.2. Tugas Pokok Masing-Masing Bagian 17

3.3. Organisasi Intern Dalam Pelaksanaan Penjualan 23

3.4. Sistem Penjualan Perum-Perumnas 24

3.5.1. Penjualan Secara Tunai 24

3.5.2. Penjualan Secara Cicilan Tunai 24

3.5.3. Penjualan Melalui Fasilitas KPR Dari Bank 25

3.6. Persyaratan Calon Pembeli 25

3.7. Prosedur Penjualan Rumah 27

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan 32

4.2. Saran Bagi Pihak Perusahaan 33

4.3. Saran Bagi Pihak Lembaga 33

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN