PERPUSTAKAAN
IKOM BANDUNG

PROSEDUR PENJUALAN KREDIT RUMAH DENGAN FASILITAS KPR-BTN DI PERUSAHAAN UMUM PEMBANGUNAN PERUMAHAN NASIONAL CABANG IV BANDUNG

TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA I

JURUSAN AHLI KOMPUTER MANAJEMEN DAN PEMASARAN

Oleh :

LASMA MARIANCE MANALU	NIM : MP198034
YUYU YULIANI	NIM : MP198030
SUPRAPTI WILYANTI	NIM : MP198022

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER INDONESIA JERMAN
B A N D U N G
1999

LEMBAR PENGESAHAAN I

PROSEDUR PENJUALAN KREDIT RUMAH DENGAN FASILITAS KPR DI PERUSAHAAN UMUM PEMBANGUNAN PERUMAHAN NASIONAL CABANG IV BANDUNG

OLEH

LASMA MARIANCE MANALU	NIM : MP198034
YUYU YULIANI	NIM : MP198030
SUPRAPTI WILYANTI	NIM : MP198022

Menyetujui

Ketua Jurusan Ahli Komputer Manajemen Pemasaran	Direktur IGI - LPKIG
(Ahmad Iskandar Z., SE., MBA)	Ir. Eddy Suryanto Soegoto., MSc

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER INDONESIA JERMAN
BANDUNG
1999

LEMBAR PENGESAHAAN II

PROSEDUR PENJUALAN KREDIT RUMAH DENGAN FASILITAS KPR DI PERUSAHAAN UMUM PEMBANGUNAN PERUMAHAN NASIONAL CABANG IV BANDUNG

OLEH

LASMA MARIANCE MANALU	NIM : MP198034
YUYU YULIANI	NIM : MP198030
SUPRAPTI WILYANTI	NIM : MP198022

Tugas Akhir ini telah disidangkan dan disahkan

Pada tanggal 25 Agustus 1999

Dosen Penguji 2

(Ahmad Iskandar Z., S.E., M.BA.)

Dosen Penguji 3

(Trustorini Handayani, S.E.)

Dosen Penguji 1

(Ir. Eddy Suryanto Soegoto, M.Sc.)

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER INDONESIA JERMAN
BANDUNG
1999

LEMBAR PENGESAHAAN III

PROSEDUR PENJUALAN KREDIT RUMAH DENGAN FASILITAS KPR DI PERUSAHAAN UMUM PEMBANGUNAN PERUMAHAN NASIONAL CABANG IV BANDUNG

OLEH

LASMA MARIANCE MANALU	NIM : MP198034
YUYU YULIANI	NIM : MP198030
SUPRAPTI WILYANTI	NIM : MP198022

Mengetahui

Pembimbing I

(Satriawan)

Pembimbing II

(N.I. Tobing)

Kepala Bagian Pemasaran

(Drs. H. Aucke Aulis K.)

ABSTRAKSI

Pada zaman globalisasi seperti sekarang ini, pengadaan perumahan sangat sulit sekali terutama dikota-kota besar. Apalagi ditambah dengan meningkatnya kepadatan penduduk seperti dikota-kota besar yang semakin pengap kerena penduduk semakin bertambah. Penduduk sulit mendapatkan rumah apalagi untuk membangun rumah sendiri belum bahan-bahan bangunan yang terus naik dari waktu ke waktu ditambah dengan semakin mahalnya tanah untuk membangun rumah tersebut. Hal ini merupakan masalah yang memberatkan terutama untuk masyarakat golongan ekonomi menengah ke bawah.

Sejalan dengan laju Pembangunan Nasional maka prosedur penjualan kredit rumah di dalam dunia usaha terus berkembang, sehingga diperlukan suatu peraturan atau ketentuan mengenai prosedur Penjualan Kredit Rumah yang handal, baik dari segi efektifitas, efisiensi maupun adaptasi terhadap perkembangan zaman.

Untuk memenuhi kebutuhan itu maka pemerintah menunjuk Departemen Pekerjaan Umum untuk menyediakan perumahan bagi masyarakat. Perumahan yang dibangun khusus ditujukan untuk pegawai negeri tetapi tidak menutup kemungkinan untuk masyarakat swasta atau wiraswasta yang belum memiliki rumah, maka pemerintahan melalui Perum Perumnas memberikan keringanan kepada masyarakat dengan cara kredit melalui fasilitas KPR.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat ILLAHI RABBI yang telah memberikan rahmat dan hidayatnya sehingga penyusun dapat menyelesaikan tugas akhir ini beserta penyusunan laporan.

Tugas akhir ini disusun berdasarkan hasil penelitian kami selama kerja peraktek di Kantor Perusahaan Umum Pembangunan Perumahan Nasional Cabang IV Bandung yang dimulai dari tanggal 03 juni sampai dengan 30 juni 1999 dan juga dari berbagai sumber lainnya yang berhubungan dengan masalah yang penyusun kaji.

Adapun judul tugas akhir ini adalah **"PROSEDUR PENJUALAN KREDIT RUMAH DENGAN FASILITAS KPR DI PERUSAHAAN UMUM PEMBANGUNAN PERUMAHAN NASIONAL CABANG IV BANDUNG".**

Walaupun tidak lepas dari segala kekurangannya, laporan ini penyusun buat dengan harapan agar dapat bermanfaat bagi kita semua khususnya bagi penyusun. Dengan rasa syukur KepadanNya, tidak lupa penyusun ucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesainya tugas akhir ini.

Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penyusun mengucapkan terimakasih dan rasa hormat kepada:

1. Bapak Ir. Eddy Soeryanto Soegoto,MSc, selaku Direktur IGI-LPKIG Bandung.
2. Bapak Ahmad IskandarZ,SE,MBA., selaku Ketua Jurusan Manajemen dan Pemasaran IGI-LPKIG Bandung, yang juga sebagai Dosen Pembimbing.

3. Segenap staf dosen dan karyawan IGI-LPKIG Bandung.
4. Bapak Drs.H.Aucke Aulia.K, selaku Kepala Bagian Pemasaran Perum Perumnas Cabang IV Bandung.
5. Bapak Akmal Mahmoedin,SE, selaku Kasub TU dan Kepegawaian Perum Perumnas Cabang IV Bandung.
6. Bapak N.L.Tobing dan Bapak Satriawan, selaku Pembimbing di Perum Perumnas Cabang IV Bandung.
7. Para Staf, Karyawan dan Karyawati Perum Perumnas Cabang IV Bandung yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini.
8. Bapak Ibu serta seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan dorongan baik moril maupun materil.
9. Semua pihak yang banyak membantu dalam penyusunan laporan ini,semoga amal dan kebaikannya mendapat balasan yang setimpal dari yang maha kuasa.
10. Tidak lupa kami ucapkan terimakasih kepada k'Rika, Bang Jhoni, A"Asep, A'Dayat dan semua temen-teman di IGI-LPKIG Bandung.

Penyusun menyadari dalam penyusunan laporan ini jauh dari sempurna, oleh karena itu penyusun mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun dari para pembaca, sehingga laporan ini dapat bermanfaat bagi penyusun khususnya dan para pembaca umumnya.

Bandung, Juli 1999

Penyusun

DAFTAR ISI

	HALAMAN
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR LAMPIRAN	v
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan	2
1.3 Pembatasan Masalah	3
1.4 Metode Penelitian	3
1.5 Sistematika Penulisan	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Penjualan	6
2.2 Sistem Penjualan	7
2.3 Prosedur Penjualan	9
2.4 Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit	9
2.4.1 Penjualan Tunai	9
2.4.2 Penjualan Kredit	10
2.5 Pengertian Kredit	10
2.5.1 Unsur-unsur Kredit	11
2.5.2 Sasaran Kredit	12

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan 13

3.2 Struktur Organisasi 18

3.3 Tugas dan Tanggung Jawab 20

3.4 Kerjasama dengan Instansi Pemerintah 21

3.5 Kegiatan-kegiatan Usaha 22

3.6 Syarat untuk Memperoleh KPR 23

3.7 Prosedur untuk Memperoleh KPR 24

BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Permasalahan yang dihadapi 28

4.2 Pemecahan Masalah 28

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan 30

5.2 Saran 31

5.2.1 Saran untuk perusahaan 31

5.2.2 Saran untuk IGI-LPKIG 31

DAFTAR PUSTAKA vi

LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

1. Formulir Data Pemohon 33
2. Surat Pernyataan 34
3. Perjanjian Pemesanan Rumah 35
4. Aplikasi Permohonan Kredit 36
5. Buku Master Penjulan 38
6. Laporan Mingguan Penjulan Kantor Unit 39
7. Laporan Bulanan Kantor Unit 40