

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat – Nya Penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Penulis mengambil judul Skripsi ini : “ Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (PERSERO) Medan. Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan untuk menyelesaikan studi tingkat Sarjana (S-1) dengan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Dalam penulisan Skripsi ini Penulis menyadari bahwa selesainya Skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Sya ad Alifuddin, SE, MEd, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Bapak Ihsan Effendi, SE, MSi, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Drs. Mu'lim Wijaya, MSi, selaku PD-III dan juga merangkap sebagai ketua sidang.
4. Bapak Drs. H. A. Azis Hasan, MM, selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan saran serta petunjuk berharga kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Hery Syahrial, SE, MSi, selaku Pembimbing II yang telah membantu penulis dalam menyempurnakan dan menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Dra. Isnaniah I KS, MMA, selaku Sekretaris sidang Meja hijau.
7. Bapak / Ibu Dosen dan Staf Administrasi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang turut membantu memberikan masukan dan dukungan kepada penulis.

8. Bapak Ir. Sigit Karyadi, MSc. selaku Manejer Unit PT. Perkebunan Nusantara IV (PERSERO) Kebun Teh Bab – Butong.
9. Bapak Ali Akbar, SE. selaku Kepala Bagian Akutansi di PT. Perkebunan Nusantara IV (PERSERO) Medan beserta para Staf yang telah membantu penulis dalam memberikan informasi dan data untuk skripsi ini.
10. Penghorinatan dan penghargaan yang tulus penulis berikan kepada kedua orang tua penulis Bapak Ng.Ketaren (Alm) dan Ibu P.K Br Ginting, Kakak serta Abang yang telah banyak memberikan bantuan moril maupun materil serta segala Do'a dan dukungan yang diberikan kepada penulis.
11. Yang Tersayang Maradona Sembiring Kembaren yang selalu meluangkan waktunya untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dan memberikan semangat dan dukungan serta nasehat yang berharga kepada penulis.
12. Teman – teman Fakultas Ekonomi Manajemen Khususnya stambuk 2004 yang telah banyak membantu hingga selesainya perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah turut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh penulis, dan semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikah rahmat dan karunia -- Nya kepada kita semua. Amin.

Medan, November 2009

Penulis

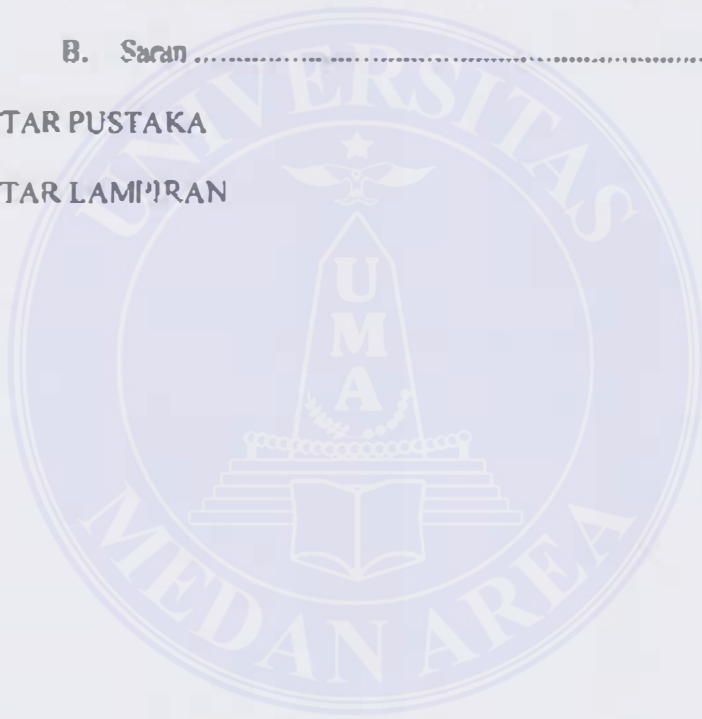
(Yeyen Sanaria)

048320174

DAFTAR ISI

RINGKASAN.....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II : LANDASAN TEORITIS.....	5
A. Teoritis.....	5
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	5
2. Pengertian Pemasaran.....	7
3. Segmentasi Pasar.....	9
4. Pasar Sasaran.....	12
5. Strategi Bauran Pemasaran.....	13
6. Strategi Bersaing.....	21
B. Kerangka Konseptual.....	21
C. Hipotesis.....	22
BAB III : METODE PENELITIAN.....	23
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	23

E. Teknik Pengumpulan Data.....	26
F. Teknik Analisis Data.....	26
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN	27
A. HASIL.....	27
B. PEMBAHASAN	66
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	76
B. Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Struktur Organisasi PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan	32
2. Penerapan Bauran Pemasaran	54



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Rencana dan Realisasi Volume Penjualan Teh Lokal dan Teh Ekspor Tahun 2003-2007	59
2. Rencana dan Realisasi Produksi Teh Lokal dan Teh Ekspor Tahun 2003-2007 Dalam Unit (Kg)	60
3. Rencana dan Realisasi Produksi Teh Lokal dan Teh Ekspor Dari Tahun Ke Tahun Dalam Unit (Kg)	61
4. Rencana dan Realisasi Volume Penjualan Teh Lokal dan Teh Ekspor Tahun 2003-2007 Dalam Rupiah	63
5. Rencana dan Realisasi Volume Penjualan Teh Lokal dan Teh Ekspor Dari Tahun Ke Tahun Dalam Rupiah	64