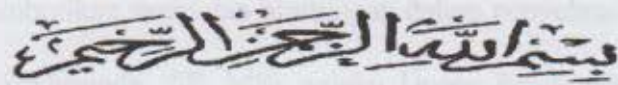


KATA PENGANTAR



Dengan mengucapkan alhamdulillah dan memanjatkan puji syukur yang sebesar-besarnya kehadiran Allah SWT karena atas rahmat dan karuniaNya Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Medan Area.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa di dalam penulisan Skripsi ini masih banyak kekurangan atau masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini di sebabkan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu untuk kesempurnaan Skripsi ini penulis mengharapkan saran, kritik dan Perbaikan dari pembaca yang sifatnya konstruktif.

Dalam penyelesaian Skripsi ini, penulis telah banyak menerima bantuan dan bimbingan serta dorongan semangat dari beberapa pihak, maka dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan rasa penghargaan kepada:

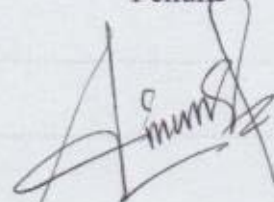
1. Bapak Prof. Dr. H. Ali Ya'kub Matondang, Sag, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Hery Syahril, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Bapak Usan Effendi, SE, MSi selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan sekaligus Ketua Sidang Meja Hijau.

5. Bapak Drs. Muslim Wijaya. MSi selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak H. Syahriandy, SE. MSi, selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu penulis sehingga terselesainya skripsi ini.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
8. Bapak Pimpinan PT. Abira Tri Putra Jaya Cabang Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi demi terwujudnya skripsi ini.
9. Seluruh sahabat saya, Hotni, Septika, Ahmad Zaki, Evan dan Siti serta teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
10. Teristimewa saya ucapkan terima kasih yang tak terhingga buat Ayahanda "H. Jalaluddin Munthe" dan Ibunda "Hj. Juliah Silitonga" yang dengan penuh kasih sayang membesarkan, mendoakan dan berkorban demi masa depan Ananda.

Wassalammu 'alaikum Wa. Wb

Medan, 26 April 2011

Penulis



(Nurainun Syahfitri Munthe)

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Uraian Teoritis.....	5
1. Pengertian Pemasaran dan Kebijakan Pemasaran.....	5
2. Pengertian, Tujuan dan Bauran Promosi	7
3. Pengertian dan Tingkat Penjualan	16
4. Faktor-faktor yang mempengaruhi Kegiatan Penjualan.	19
5. Faktor-faktor yang mempengaruhi Tingkat Penjualan ...	20
B. Kerangka Konseptual.....	21
C. Hipotesis	22
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	23
B. Populasi dan Sampel	24
C. Definisi Operasional	25

D. Jenis dan Sumber Data.....	27
E. Teknik Pengumpulan Data	28
F. Teknik Analisis Data	29

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	32
1. Sejarah Singkat Perusahaan	32
2. Struktur Organisasi Perusahaan	33
3. Bidang Usaha Perusahaan.....	34
4. Bentuk-bentuk Promosi yang dijalankan	40
5. Hambatan-hambatan yang dihadapi.....	41
6. Target dan Realisasi Penjualan	42
B. Pembahasan.....	43
1. Penyajian Data Responden.....	43
2. Pengolahan Data Angket.....	45
3. Teknik Analisis Data.....	58

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	61
B. Saran	61

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Konseptual	21
2. Struktur Organisasi PT. Abira Tri Putra Jaya Medan	33
3. Sistem Operasi	39



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Rincian Waktu Penelitian.....	23
2. Definisi Operasional Variabel.....	27
3. Instrumen Skala Likert.....	29
4. Target dan Realisasi Penjualan.....	43
5. Jenis Kelamin Responden.....	44
6. Usia Responden.....	44
7. Pekerjaan Responden.....	45

