

## KATA PENGANTAR

Terlebih dahulu penulis ucapkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana (S-1) dengan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area. Adapun skripsi ini berjudul : “Analisis Penjualan Minyak Kelapa Sawit (CPO) Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Perseio) Medan”.

Dalam penulisan skripsi ini, peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan-kekurangannya, baik dari segi isi maupun cara penyajiannya. Hal ini disebabkan karena terbatasnya kemampuan dan pengalaman yang peneliti miliki. Namun demikian peneliti tetap berusaha terus untuk tetap memperbaiki diri agar lebih baik dimasa-masa yang akan datang.

Peneliti telah mendapat bantuan dan bimbingan baik berupa moril maupun material dari berbagai pihak dalam penulisan skripsi ini.

Maka pada kesempatan ini izinkanlah peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya, terutama kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MIEc selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan selaku Ketua Meja Hijau.
2. Bapak Ihsan Effendi, SE, MSI, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

3. Bapak Drs. H. A. Azis Hasan, MM, selaku pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan demi selesainya skripsi ini.
4. Bapak Amrin Mulia U, SE, MM selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan buah pikiran demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Ibu Dra. Isnaniah Laili KS, selaku Sekretaris Sidang Meja Hijau.
6. Bapak Ir. H. Amri Siregar, selaku Direktur Utama PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.
7. Seluruh Staff dan Karyawan Bagian Pemasaran yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bantuannya kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
8. Kepada Ayahanda Mujiran dan Ibunda Eni Pariatik tercinta, yang telah bersusah payah mendidik dan memberikan support yang besar kepada peneliti baik dalam bentuk moril maupun materil dalam menyelesaikan studi hingga menyelesaikan skripsi ini.
9. Buat kakanda Emitawati dan Adinda M. Andi Paisal yang telah banyak memberikan masukan dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Buat sahabatku Wiwik Dan Hanisyah Pasaribu yang telah memberikan dukungan tak ternilai kepada penulis.
11. Buat sahabatku Ratna Kumalasari yang tidak benti-bentinya memberikan support hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

12. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuannya kepada peneliti selama mengikuti perkuliahan.

13. Dan seluruh teman-teman '04 Manajemen / Akuntansi yang telah banyak membantu hingga selesainya perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, atas bantuan yang diberikan kepada peneliti dari berbagai pihak, peneliti tidak dapat membahasnya kecuali doa dan puji syukur kehadiran Allah SWT semoga jasa-jasa yang diberikan kepada penulis mendapat balasan yang layak darinya kemudian.

*Amin Ya Robbal Alamin...*

Medan, 2009

Penulis

(NENI AFRIANTI)

## DAFTAR ISI

<b>RINGKASAN</b> .....	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
<b>A. LATAR BELAKANG MASALAH</b> .....	<b>1</b>
<b>B. RUMUSAN MASALAH</b> .....	<b>5</b>
<b>C. TUJUAN PENELITIAN</b> .....	<b>5</b>
<b>D. MANFAAT PENELITIAN</b> .....	<b>5</b>
<b>BAB II LANDASAN TEORITIS</b>	
<b>A. TEORITIS</b>	
<b>1. Pengertian Penjualan dan Prosedur Penjualan</b> .....	<b>7</b>
<b>2. Pentingnya Penjualan Bagi Tiap Perusahaan</b> .....	<b>9</b>
<b>3. Manfaat Analisis Penjualan Bagi Pimpinan Perusahaan</b> .....	<b>10</b>
<b>4. Jenis-Jenis Analisis</b> .....	<b>11</b>
<b>5. Strategi Penjualan</b> .....	<b>16</b>
<b>6. Pengembangan Strategi</b> .....	<b>17</b>
<b>B. KERANGKA KONSEPTUAL</b> .....	<b>26</b>
<b>C. HIPOTESIS</b> .....	<b>27</b>

## **BAB III METODE PENELITIAN**

<b>A. JENIS, LOKASI, DAN WAKTU PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
<b>B. POPULASI DAN SAMPEL .....</b>	<b>28</b>
<b>C. DEFENISI OPERASIONAL .....</b>	<b>29</b>
<b>D. JENIS DAN SUMBER DATA .....</b>	<b>29</b>
<b>E. TEKNIK PENGUMPULAN DATA .....</b>	<b>29</b>
<b>F. TEKNIK ANALISIS DATA .....</b>	<b>30</b>

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

<b>A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>31</b>
<b>1. Sejarah Perseroan .....</b>	<b>31</b>
<b>2. Visi dan Misi Perseroan .....</b>	<b>35</b>
<b>B. RUANG LINGKUP PERUSAHAAN .....</b>	<b>36</b>
<b>1. Struktur Organisasi Perusahaan .....</b>	<b>36</b>
<b>2. Produk yang Dihasilkan .....</b>	<b>52</b>
<b>3. Prosedur Pemasaran Yang Diterapkan .....</b>	<b>55</b>
<b>4. Prosedur Penjualan Perusahaan .....</b>	<b>62</b>
<b>C. ANALISIS DAN EVALUASI .....</b>	<b>69</b>
<b>1. Analisis Data .....</b>	<b>69</b>
<b>2. Analisis Produksi .....</b>	<b>80</b>

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

<b>A. KESIMPULAN .....</b>	<b>86</b>
<b>B. SARAN .....</b>	<b>88</b>

**DAFTAR PUSTAKA**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR LAMPIRAN**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR LAMPIRAN**



## DAFTAR GAMBAR

<b>GAMBAR 1</b> .....	<b>27</b>
<b>GAMBAR 2</b> .....	<b>38</b>



## DAFTAR TABEL

1. TABEL 1 (Rencana dan Realisasi Volume Penjualan Sawit dalam Ton) .....	68
2. TABEL 2 (Rencana dan Realisasi Nilai Penjualan Sawit dalam Rupiah) .....	69
3. TABEL 3 (Rencana dan Realisasi Penjualan) .....	75
4. TABEL 4 (Realisasi Penjualan) .....	76
5. TABEL 5 (Rencana dan Realisasi Nilai Penjualan) .....	76
6. TABEL 6 (Perbandingan Realisasi Nilai Penjualan) .....	77