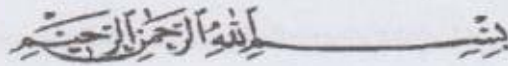


KATA PENGANTAR



Assalammu 'alaikum Wr.Wb

Syukur alhamdulillah kita ucapkan kehadiran Allah S.W.T, berkat rahmat dan karuniaNya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, namun dengan keterbatasan waktu, biaya, tenaga, kemampuan, pengetahuan dan pengalaman yang terbatas akhirnya penulis menyelesaikan skripsi yang diberi judul **Peranan Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Surat Kabar Pada PT. Suara Masa Medan**.

Penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini, maka dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dengan hati yang tulus dan ikhlas 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 dan sekaligus Ketua Sidang Meja Hijau.
3. Bapak Hery Sayahrial, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Bapak Ihsan Efendi, SE, MSi, selaku Ketua Jurusan Manajemen.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

5. Bapak Drs. H. Miftahuddin, MBA, selaku Ketua Team Meja Hijau.
6. Ibu Dra. Hj. Rosmaini, Ak selaku Sekretaris Meja Hijau.
7. Bapak Drs. Muslim Wijaya, Msi selaku Dosen Pembimbing I serta selaku Wakil Pembantu Dekan III Fakultas Ekonomi Universitas Medan yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Ibu Dra. Isnaniah Laili KS, MMA, selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
10. Bapak H. Hanif selaku Pimpinan Umum PT. Surat Kabar Suara Masa Medan.
11. Bapak pimpinan dan para staff PT. Suara Masa Medan Sarana Agro Nusantara Unit Belawan Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi demi terwujudnya skripsi ini.
12. Buat sobalku Jurusan Manajemen '06' yang telah memberiku semangat dalam menjalani pendidikan.
13. Teristimewa penulis haturkan kepada yang tercinta almarhum ayahanda R. Syahrayan Hasibuan dan almarhumah ibunda Nasbi Harahap yang telah membesarkan penulis dengan rasa cinta dan kasih sayang serta memberikan landasan hidup yang kokoh sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di Universitas Medan Area Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca umumnya dan bagi penulis khususnya, kiranya Alla S.W.T melindungi kita semua, Amin.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb

Medan, 2010
Penulis

(KARIM)



DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Teoritis	5
1. Pentingnya Promosi Bagi Perusahaan	5
2. Pengertian Promosi	7
3. Jenis-jenis Promosi	10
4. Pengertian dan Tingkat Penjualan	12
5. Faktor-faktor yang mempengaruhi Kegiatan Penjualan	14
6. Faktor-faktor yang mempengaruhi Tingkat Penjualan	15
B. Kerangka Konseptual	16
C. Hipotesis	17
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	18
B. Populasi dan Sampel	19
C. Definisi Operasional	19
D. Jenis dan Sumber Data	20
E. Teknik Pengumpulan Data	21
F. Teknik Analisis Data	22

BAB IV : DESKRIPSI DATA DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data.....	24
1. Gambaran Umum PT. Suara Masa Medan	24
2. Struktur Organisasi PT. Suara Masa Medan.....	26
3. Sistem Penjualan dan Tata Cara Pembayaran.....	37
4. Kebijakan Pemasaran yang diterapkan	39
B. Pembahasan.....	45
1. Penyajian Data Responden	45
2. Pengolahan Data Responden.....	47
3. Teknik Analisis Data.....	55

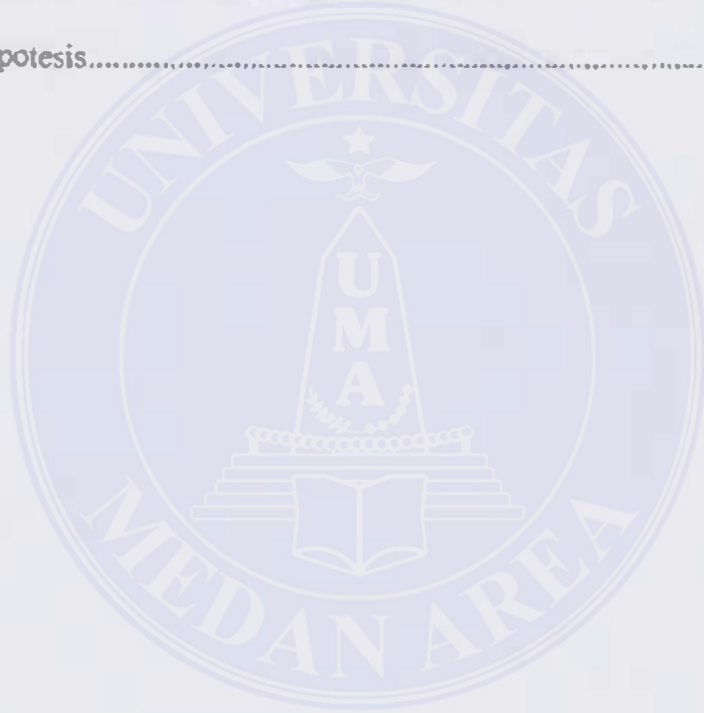
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	59
B. Saran	60



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Konseptual	17
2. Struktur Organisasi PT. Suara Masa Medan	27
3. Saluran Distribusi Langsung	43
4. Saluran Distribusi Tidak Langsung	43
5. Kurva Hipotesis	57



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Rincian Waktu Penelitian	18
2. Instrumen Skala Likert	21
3. Interval Koefisien Korelasi	22
4. Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi	56

