

**STRATEGI PENJUALAN MELALUI SISTEM
DIRECT SALES REPRESENTATIVE (DSR)
di PT SUMANRA REKAGRAHA CIPTATAMA
CABANG MEDAN**

SKRIPSI

O

L

E

H

**JOKO PRIYANTO
No. STB : 04.832.0171**



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
2006**

Judul Skripsi : STRATEGI PENJUALAN MELALUI SISTEM DIRECT SALES REPRESENTATIVE (DSR) di PT SUMANIRA REKAGRAHA CIPTATAMA CABANG MEDAN

Nama Mahasiswa : JOKO PRIYANTO

NPM : 04.832.0171

Jurusan : Manajemen



**Menyetujui
Komisi Pembimbing**

**Drs. Jhon Hardy, MSi
Pembimbing I**

**H. Syahriandy, SE, Msi
Pembimbing II**

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Drs. Jhon Hardy, MSi

Dekan



H. Syahriandy, SE, Msi

Lulus Tanggal : _____