

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia yang dilimpahkanNya, penulis dapat menjalani perkuliahan di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen dengan sebaik-baiknya dan dapat menyelesaikan studi dengan mewujudkan penulisan sebuah skripsi.

Skripsi yang bertitik tolak dari masalah penjualan ini berjudul “ STRATEGI PENJUALAN MELALUI SISTEM DIRECT SELLING REPRESENTATIVE (DSR) DI PT. SUMANIRA REKAGRAHA CIPTATAMA”. Skripsi ini ditulis guna memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Medan Area.

Penulis telah berupaya semaksimal mungkin mewujudkan skripsi ini, namun upaya tersebut tentulah tidak terlepas dari dorongan dan bantuan dari berbagai pihak terutama dari para pembimbing yang telah memaparkan tabap penulisan skripsi ini sehingga menjadikan suatu wujud yang utuh dan lengkap dari sebuah skripsi.

Pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih dan rasa hormat yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam mewujudkan skripsi ini, antara lain kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. A. Ya'kub Matondang MA selaku Rektor Universitas Medan Area Medan
2. Bapak Drs. Syahriandy, Msi selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan juga bertindak sebagai Pembimbing II
3. Bapak Drs. H. Jhon Hardy, Msi selaku Ketua Jurusan dan Pembimbing I yang telah meluangkan segenap waktunya dalam memberikan bimbingan dan dorongan kepada penulis guna menyelesaikan skripsi ini
4. Bapak Drs. Zainal Abidin selaku Ketua Panitia Skripsi yang juga telah banyak meluangkan waktunya dalam memberikan bimbingan dengan berbagai masukan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
5. *Agency Manager* serta seluruh karyawan/karyawati PT. Sumanira Rekagraha Ciptatama Cabang Medan yang telah membantu penulis dalam pengumpulan data-data yang diperlukan untuk menyelesaikan skripsi ini
6. Seluruh staf pengajar dan biro administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
7. Istriku tercinta, Emilia Embun Sari, S.Sos, dan Anak-anakku tercinta Vania Salsabyla dan Miko Farhandy yang tak henti – hentinya memberi bantuan moral yang tidak ternilai harganya kepada penulis guna menyelesaikan skripsi ini
8. Seluruh teman – teman di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen yang juga telah

memberikan dorongan berupa kritik dan saran selama perkuliahan dan juga dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga hasil penelitian, pemikiran dan tulisan yang tertuang dalam sebuah skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca.



DAFTAR ISI

	Halaman
Ringkasan	i
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	vii
Daftar Gambar	ix
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Hipotesis	3
D. Tujuan Penelitian	4
E. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data	4
F. Metode Analisis	5
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Pengertian Pemasaran dan Manajemen Pemasaran	7
B. Pengertian dan Ruang Lingkup Manajemen Penjualan.....	17
C. Pengertian dan Syarat-Syarat Pemberian Kredit	24
D. Pengertian Salesmanship atau Direct Sales Representative	30

BAB III : PT. SUMANIRA REKAGRAHA CIPTATAMA CABANG MEDAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	47
B. Ketentuan dan Persyaratan Pemberian Pinjaman	52
C. Strategi Penjualan Perusahaan	56
D. Hambatan – Hambatan yang Dihadapi dan Cara Mengatasinya....	58

BAB IV : ANALISIS DAN EVALUASI 61

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	68
B. Saran	69

Daftar Pustaka