

KATA PENGANTAR

Tertebih daahulu penulis memanjatkan puji sukur dan terimakasih kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas kasih, berkat dan bimbingan dan penyertaannya sehingga skripsi yang berjudul “ STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. PHARMA INSANI ABADI MEDAN “ dapat selesai

Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka melengkapi tugas – tugas dan memenuhi syarat – syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Medan Area, Medan.

Sejak perencanaan penelitian sampai terwujudnya skripsi ini, penulis telah banyak menerima bantuan, baik dalam bentuk moril maupun materil dan berbagai pihak, untuk itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih yang sedalam – dalamnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Yakup Matondang, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area, Medan.
2. Bapak H. Syahriandy, SE. Msi. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi, UMA.
3. Bapak Drs. H. Jhon Hardy, Msi. Selaku Ketua Jurusan Mana
4. Bapak Drs. H. Miftahuddin. MBA selaku ketua.
5. Ibu Dra. Hj. Rafiah Hasibuan. MM. Sebagai dosen pembimbing I dan Bapak Hery Syahrial. SE. Msi selaku dosen pembimbing II, yang telah banyak mengorbankan waktunya memberi bimbingan dan tuntunan bagi penulis.

6. Bapak Harzy Pardamenta, SE. Msi selaku dosen sekretaris yang senantiasa memberikan motivasi serta bimbingan
7. Bapak / Ibu dosen dalam lingkungan Fakultas Ekonomi Medan Area.
8. Bapak pimpinan PT. Pharma Insani Abadi Medan.
9. Segenab rekan – rekan 01, 03, yang banyak membantu melancarkan segala urusan dalam penyelesaian tugas akhir ini, teristimewa buat : Droy Silalahi, Gugun, Andi Y, Santo Hutabarat, Dedy Samosir, Dan tak lupa kepada semua yang telah banyak membantu penulisan skripsi ini antara lain : Ir. M Hutabekuk, Andy Yuanson, Zain Putra, Ishak. S, Dody, Liston, Prayoga Harahap, Gunkeviana, Rusmany, Maudin, Henry Sinaga, SE. Dan masih banyak lagi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan perhatiannya dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Secara khusus ungkapan terimakasih yang terdalam tentunya disampaikan kepada segenab keluarga. Teristimewa kepada kedua orang tua : Ayahanda R.C Sihaloho (+) Ibunda E. Hutabarat atas dukungan dan doa, moral dan materi yang senantiasa mengalir tanpa batas dan juga kepada Abang – Abangku IR. Reyanto Sihaloho, Vernandus Sihaloho, Kakak – kakakku Esryani, Elvina. S yang banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas doa dan kasih sayang yang telah diberikan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Medan, 2006

Penulis

Dewi Verum Sihaloho



DAFTAR ISI

Halaman

RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Alasan Pemilihan Judul.....	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Hipotesis	3
D. Luas dan Tujuan Penelitian	3
E. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data	4
F. Metode Analisis	5
BAB II : LANDASAN TEORITIS	6
A. Pengertian dan Pentingnya Strategi Pemasaran	6
B. Segmentasi Pasar dan Pertimbangan-Pertimbangan Penentuannya	14
C. Bauran Pemasaran	21

BAB III : PT. DUTA PUTRA SUMATERA MEDAN.....	32
A. Gambaran Umum.....	32
B. Produk Perusahaan dan Volume Penjualan.....	40
C. Penentuan Segmentasi Pasar.....	42
D. Penerapan Bauran Pemasaran.....	44
E. Hambatan-Hambatan yang Dihadapi.....	48
BAB IV : ANALISIS DAN EVALUASI.....	50
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....	56
A. Kesimpulan.....	56
B. Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA	