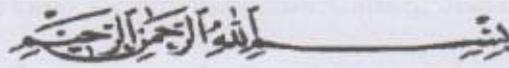


KATA PENGANTAR



Assalammualaikum Wr. Wb

Dengan segala kerendahan hati, rasa syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan karunia dan rahmatNya. sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Medan Area Medan.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang setulusnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Ali Ya'kub Matondang, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area
4. Bapak Ihsan Effendi, SE, Msi selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
5. Bapak Drs. H. A. Aziz Hasan, MM, selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini
6. Bapak Agustiono, SE, MMA sebagai Dosen Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktunya guna membimbing penulis dalam menyelesaikan tulisan ini.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
8. Pimpinan PT. Home Centre Indonesia Cabang Juanda Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi demi terwujudnya skripsi ini.
9. Seluruh Civitas Akademika Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
10. Teristimewa saya ucapkan terimakasih kepada Ayahanda tercinta, yang mengilhami semangat penulis, sekaligus skripsi ini dipersembahkan sebagai budi bakti kepada orang tua penulis. Ibunda tercinta yang dengan penuh kasih sayang telah mengasuh, mendidik, membimbing serta dengan do'a restunya penulis berhasil menyelesaikan pendidikan hingga ke perguruan tinggi.

Wassalammu 'alaikum Wr.Wb

Medan, 2012
Penulis

(Mutia Pusita Putri)

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Teoritis.....	5
1. Peranan Pemasaran Dalam Dunia Usaha.....	5
2. Pengertian dan Jenis-jenis Strategi Pemasaran.....	7
3. Sasaran dan Jenis-jenis Pemasaran	14
4. Kebijakan Marketing Mix	16
5. Peranan Usaha Eceran Dalam Meoingkatkan Penjualan	19
6. Strategi Bersaing.....	21
B. Kerangka Konseptual.....	24
C. Hipotesis.....	25
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	26
B. Definisi Operasional.....	27
C. Jenis dan Sumber Data.....	27
D. Teknik Pengumpulan Data	27
E. Teknik Analisis Data	28

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	30
1. Deskripsi Data Perusahaan	30
2. Struktur Organisasi Perusahaan	41
3. Uraian Tugas.....	42
4. Pelaksanaan Kegiatan Promosi PT. Home Center Indonesia Cabang Juanda Medan.....	45
5. Tujuan Perusahaan	47
6. Biaya Promosi.....	49
7. Pendapatan Penjualan	50
B. Pembahasan.....	52
1. Analisis Regresi Linier Sederhana	53
2. Uji Hipotesis	55
3. Uji Determinasi.....	56

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	60
B. Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Konseptual	24
2. Struktur Organisasi PT. Home Center Indonesia Cabang Juanda Medan	42
3. Kurva Pengujian Hipotesis.....	56



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Rincian Waktu Penelitian.....	26
2. Biaya Promosi PT. Home Center Indonesia Cabang Juanda Medan Tahun 2008 - 2010	49
3. Penjualan PT. Home Center Indonesia Cabang Juanda Medan Tahun 2008 – 2010.....	51
4. Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Penjualan Pada PT. Home Center Indonesia Cabang Juanda Medan Tahun 2008 – 2010.....	52
5. Estimasi Regresi Biaya Promosi Terhadap	54
6. Pengujian Parsial (Uji t).....	57
7. Model Summary (b).....	56