

**STRATEGI PEMASARAN DALAM PENINGKATAN
VOLUME PENJUALAN PADA PT. CAPELLA
DINAMIK NUSANTARA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

N A M A : SARI AFRIYANI

NIM/NIRM : 95 830 0030



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2000**

**JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PEMASARAN DALAM
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA
PT. CAPELLA DINAMIK NUSANTARA MEDAN**

Nama Mahasiswa : SARI AFRIYANI

No. Stambuk : 95 830 0030

N I R M : 9511085000029

Jurusan : Manajemen

Menyetujui :

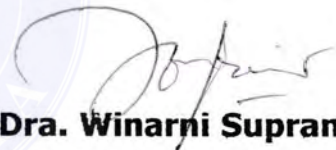
Komisi Pembimbing

Pembimbing I,

Pembimbing II



(Dra. Hj. Rafiah Hasibuan, MM)



(Dra. Winarni Supraningsih)

Mengetahui :

Ketua Jurusan,

Dekan,



(Hj. Ratna Balqis Nasution, SE, MBA)



(Drs. Rasdianto, MSAk)

Tanggal Lulus : 22 Pebruari 2001