

**PERANAN DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PRODUK COCA-COLA
PADA PT. COCA-COLA AMATIL
M E D A N**

Oleh :

Daud Supriady

NPM : 96 830 0374



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 0 3**

**PERANAN DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PRODUK COCA-COLA
PADA PT. COCA-COLA AMATIL
M E D A N**

SKRIPSI

Oleh :

Daud Supriady

NPM : 96 830 0374

**Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Studi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Medan Area**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 0 3**

**Judul Skripsi : PERANAN DIRECT SELLING DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PRODUK COCA – COLA PADA PT. COCA –
COLA AMATIL MEDAN.**



**Nama : DAUD SUPRIADY
No Stambuk : 96.830.0374
Jurusan : MANAJEMEN**

**Menyetujui :
Komisi Pembimbing**

Pembimbing I

(Drs. HA. Azis Hasan,MM)

Pembimbing II

Drs.H. Syahriandy.MSi

Mengetahui :

Ketua Jurusan

(Drs. H. Jhon Hardi, MSi)

Dekan



(Drs H. Syahriandy, MSi)

Tanggal Lulus : 26 Agustus 2003