

KATA PENGANTAR.

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya untuk menyelesaikan studi dan menyusun skripsi ini dengan baik.

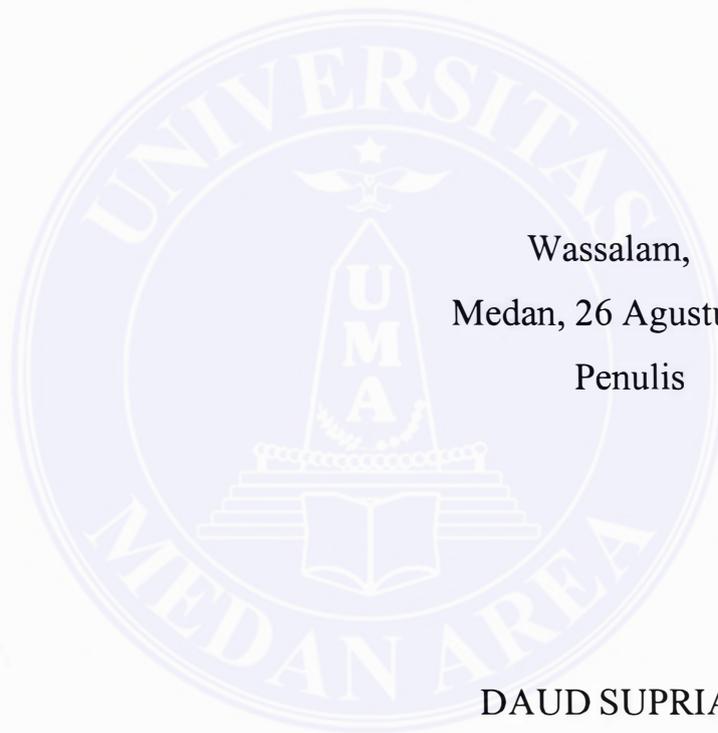
Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan penulis meyakini masih terdapat kekurangan-kekurangan baik dalam penyampaian , bahasa dan kata – kata maupun dalam hal penyajian. Untuk itu penulis dengan berbesar hati dan dengan tangan terbuka menerima saran-saran maupun kritik-kritik sehat yang bersifat membangun dari para pembaca guna perbaikan dan penyempurnaan karya tulis ini.

Penulis banyak memperoleh bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar- besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Zulkarnain Lubis, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Drs. H. Syahriandi, MSi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Drs. H. Jhon Hardy, MSi, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Bapak Drs. H. Azis Hasan , MM selaku pembimbing I , yang telah banyak memberikan bimbingan , pengarahan dan motivasi kepada penulis.
5. Bapak Drs. Syahriandi , Msi, selaku pembimbing II , yang telah banyak memberikan bimbingan , pengarahan dan motivasi kepada penulis.
6. Ernisyah, Istri tercinta yang telah berkorban moril maupun materil demi keberhasilan saya.
7. Staf pengajar dan pegawai fakultas Ekonom Universitas Medan Area.

8. Rekan- rekan fakultas Ekonomi Iniversitas Medan Area yang telah memberi semangat dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tak dapat disebutkan satu persatu.

Akhirnya penulis mengharapkan agar nantinya skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak dikemudian hari, khususnya kepada diri pribadi penulis.



Wassalam,
Medan, 26 Agustus 2003
Penulis

DAUD SUPRIADY.

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
BAB I	
PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Hipotesis	3
D. Luas dan Tujuan Penelitian	4
E. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data	4
F. Metode Analisis	5
BAB II	
LANDASAN TEORITIS.	7
A. Arti dan Pentingnya Direct Selling	7
B. Jenis Direct Selling	10
C. Fungsi Direct Selling	11
D. Metode Rekrutmen terhadap Direct Selling.	15

	Halaman
BAB III	PT. COCA-COLA AMATIL MEDAN 19
	A. Gambaran Umum Perusahaan 19
	B. Kebijakan Bauran Pemasaran Yang Dijalankan. 31
	C. Rencana Dan Realisasi Produksi Tahun 1998 - 2001 (dalam unit cases) 41
	D. Rencana Dan Realisasi Penjualan Tahun 1998 – 2001.(dalam unit cases dan rupiah) 42
	E. Realisasi Biaya Promosi Tahun 1998 – 2001 43
	F. Kebijakan Rekrut Karyawan Yang Dijalankan 43
	G. Hambatan – Hambatan Yang Dihadapi Perusahaan Dan Usaha – Usaha Untuk Menghadapinya. 44
B IV	ANALISIS DAN EVALUASI 46
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN 59
	A.Kesimpulan 59
	B.Saran 61

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Organisation Struktire 2002 PT. Coca – Cola Amatil Medan.	22



DAFTAR TABEL.

	Halaman
Tabel 1	Harga jual produk Coca-Cola Tahun 1998-2001 39
Tabel 2.	Rencana Dan Realisasi Penjualan Tahun 1998 – 2001 (dalam package per unit) 40
Tabel 3	Rencana Dan Realisasi Produksi Tahun 1998 – 2001 (dalam unit cases) 41
Tabel 4	Rencana Dan Realisasi Penjualan Tahun 1998 – 2001 (dalam unit cases) 42
Tabel 5.	Rencana Dan Realisasi Penjualan Tahun 1998 – 2001 (dalam rupiah.) 42
Tabel 6.	Realisasi Biaya Promosi Tahun 1998 – 2001 43
Tabel 7	Evaluasi Rencana Dan Realisasi Produksi Tahun 1998 – 2001 52
Tabel 8	Evaluasi Rencana Dan Realisasi Penjualan Tahun 1998 – 2001 53
Tabel 9	Evaluasi Rencana Dan Realisasi Penjualan Tahun 1998 – 2001 (Dalam Package Per Unit Dan - Dalam Jutaan Unit Cases) 55
Tabel 10	Evaluasi Realisasi Biaya Promosi Tahun 1998 – 2001 56