

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur terhadap Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karuniaNya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Medan Area dengan judul :

“ Peranan Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Mutiara Ritelinti Wira Medan ”.

Penulis menyadari akan kemampuan yang ada pada penulis, namun berkat arahan dan bimbingan dari Dosen sebagai pembimbing dan bantuan dari pihak perusahaan serta teman-teman yang selalu siap mendukung sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. H. Syahriandy SE, MSi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Bapak Drs. H. Jhon Hardy MSi, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Drs. Miftahuddin ,MBA selaku Ketua Pembimbing skripsi ini.
4. Ibu Dra. Hj. Rafiah Hasibuan MM, selaku Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktunya dalam perbaikan skripsi ini.

5. Bapak Drs. H. Syahriandy SE. MSi . selaku pembimbing II yang turut mengorbankan waktu dan tenaga untuk menuntun penulis demi kesempurnaan skripsi ini.
6. Seluruh Staf Pengajar dan Fungsionaris Akademis Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah memberikan pendidikan dan bantuan kepada penulis.
7. Bapak David Djayadi selaku General Manager PT. Mutiara Ritelintu Wira Medan yang telah membantu memberikan data-data dan keterangan yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini.
8. Yang tercinta Ayahanda L. Saragih dan Ibunda L. Purba yang telah membantu banyak bimbingan moralnya demi terselesaikannya skripsi ini.
9. Yang tercinta Abang dan Kakak serta Adik-adik yang telah memberikan dorongan dan doanya demi terselesaikannya skripsi ini.
10. Seluruh rekan-rekan; Jubelium S. Manik, Hotna Panjaitan dan semua teman mahasiswa/i serta semua rekan kerja yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu yang memberikan dorongan dan bantuan hingga terwujudnya skripsi ini.

Mudah-mudahan dengan terwujudnya skripsi ini akan menambah pengetahuan penulis dan juga para pembacanya.

Medan, Januari 2005
Penulis.

(Ridwan Saragih)

DATAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR DAN TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	2
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	
A. Pengertian Pemasaran dan Bauran Pemasaran	7
B. Pengertian Kebijakan Promosi Serta Arti Pentingnya	17
C. Media – Media Promosi	18
D. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Bauran Promosi	26

BAB III	PT. MUTIARA RITELINTI WIRA MEDAN	
	A. Gambaran Umum Perusahaan.....	30
	B. Jenis – Jenis Produk yang Dipasarkan	39
	C. Kebiasaan Promosi Yang Diterapkan	41
	D. Target dan Realisasi Penjualan	47
	E. Hambatan – Hambatan Yang Dihadapi	54
BAB IV	ANALISA DAN EVALUASI	55
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	62
	B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA		