

RINGKASAN

Luker Sihombing, STRATEGI PEMASARAN DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN LAHAN INDUSTRI PADA PT. KAWASAN INDUSTRI MEDAN (Persero), (di bawah bimbingan Bapak Drs. Rasdianto,MS,AK Sebagai Ketua, Bapak Drs. H. Jhon Hardy , MSi, Selaku Pembimbing I dan Ibu Hj. Ratna Balqis Nasution, SE, MBA, Selaku Pembimbing II dan Ibu Dra. Rosmaini, AK selaku Sekretaris).

A. Alasan Pemilihan Judul
Pada umumnya perusahaan dalam kegiatan operasionalnya bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimal, adanya pertumbuhan dan terjaminnya kontinuitas usaha. Laba yang diperoleh perusahaan merupakan imbalan dari kesediaan para pemilik atau perusahaan akan resiko yang akan ditanggungnya. Apabila operasi perusahaan berjalan dengan baik, maka perkembangan perusahaan akan semakin pesat.

Perkembangan dunia usaha di Sumatera pada khususnya dan di Indonesia pada umumnya adalah baik. Hal ini dapat di lihat dari tingkat pertumbuhan ekonomi di mana makin besarnya peranan swasta di dalam pembangunan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi pada umumnya dan pertumbuhan industri pada khususnya telah membuat terjadinya permintaan yang besar akan lahan industri yang aman dan bebas dari permasalahan lingkungan.

Oleh karena itu usaha PT. Kawasan Industri Medan (Persero) tetap akan merupakan kebutuhan untuk para pengusaha dalam mengembangkan industrinya. Kebutuhan lahan untuk industri terus bertambah dan perusahaan terus mengembangkan usahanya untuk melayani kebutuhan para pelaku industri dengan lebih baik lagi.

Dalam upaya mempercepat laju pertumbuhan industri di Sumatera Utara serta dalam usahanya untuk mengembangkan PT. Kawasan Industri Medan (Persero) sebagai kawasan industri terpadu yang berwawasan lingkungan. PT. Kawasan Industri Medan (Persero) secara terus - menerus memperbaiki dan meningkatkan mutu layanan dan penyediaan fasilitas, sarana dan prasarana dalam lingkungan kawasan industri medan.

