

## KATA PENGANTAR

Terpujilah Allah Bapa di Surga dalam Kristus Yesus putranya yang telah memampukan penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Lahan Industri Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero)".

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menempuh ujian akhir untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas bantuan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Ir. Zulkarnain Lubis, MS, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Drs. Rasdianto, MS. AK, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, sekaligus sebagai Ketua yang telah banyak memberikan bimbingan dan saran dalam penulisan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Jhon Hardy, Msi, selaku Pembantu Dekan I, sekaligus sebagai Pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan dan saran dalam penulisan skripsi ini.
4. Ibu Hj. Ratna Balqis Nasution, SE, MBA, selaku sebagai pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan dan saran dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Muslim Wijaya, Msi, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
6. Ibu Dra. Hj. Rosmaini, AK, selaku Sekretaris yang telah memberikan bimbingan dan saran dalam penulisan skripsi ini.

7. Bapak / Ibu Dosen serta seluruh staf pegawai Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah mendidik penulis selama perkuliahan.
8. Pimpinan beserta staf PT. Kawasan Industri Medan (Persero), yang telah membantu dalam pengumpulan data dan keterangan-keterangan yang diperlukan untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Teristimewa kedua orang tuaku yang terkasih (Alm.S.Sihombing dan E. Sitorus) serta abang , kakak dan adik tercinta yang memberikan dorongan dan pengorbanan baik moril maupun material sampai penulis menyelesaikan studi.
10. Sobatku Hosanna Silalahi, Sariyati Pangaribuan, Diahwinarty, Miduoek Silaban, Toha Sihombing, Andy Auria, Iskandar Zulkarnain Lubis, Pak Ahmad Jayadi, Agus Purwo, Jhon, F. Manurung, Hermansyah, Endang, Asmara Hadi, terima kasih buat persahabatan dan waktu - waktu yang indah yang pernah kita lalui juga buat perhatian dan kasih di antara kita Parlin Pardosi dan juga buat Marolop Habeahan.
11. Rekan - rekan Jurusan Manajemen ( IPGD'97 ) dan yang lain tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan kiranya Tuhan memberkati kita semua.

Medan, 2001

Penulis

( **Luker Sihombing** )

## DAFTAR ISI

Halaman

RINGKASAN.....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
<b>BAB I. : PENDAHULUAN</b>	
A. Alasan Pemilihan Judul.....	1
B. Perumusan Masalah.....	2
C. Hipotesis.....	2
D. Luas dan Tujuan Penelitian.....	3
E. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data.....	3
F. Metode Analisis.....	4
<b>BAB II. : LANDASAN TEORITIS</b>	
A. Pengertian Pasar Dan Arti Penting Strategi Pemasaran..	6
B. Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Merumuskan Strategi Pemasaran.....	7
C. Segmentasi Pasar Dan Pasar Sasaran.....	12
D. Strategi Bauran Pemasaran.....	15
E. Strategi Bersaing.....	25

BAB III.	: PT. KAWASAN INDUSTRI MEDAN (PERSERO)	
	A. Gambaran Umum Perusahaan.....	28
	B. Pasar Sasaran.....	44
	C. Strategi Bauran Pemasaran.....	47
	D. Target Volume Penjualan.....	51
	E. Hambatan - Hambatan Yang Dihadapi.....	55
BAB IV.	: ANALISIS DAN EVALUASI.....	56
BAB V.	: KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan.....	62
	B. Saran.....	63

