

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas berkat hidayatNya dan keridhaanNya penulis telah dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Medan Area.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa skripsi ini masih banyak kelemahan dan jauh dari sempurna, baik isi maupun teknik penulisannya. Untuk itu dengan rendah hati penulis mengharapkan kritik maupun saran yang sifatnya membangun dari pihak manapun demi kesempurnaan karya tulis ini.

Selesaiannya penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik secara moril maupun secara materil yang diberikan kepada penulis. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H.A. Ya'kub Matondang, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Dr. H. Sya'ad Afifuddin, M. Ec, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area,
3. Bapak Drs. Jhon Hardy, M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

4. Bapak Drs. Muslim Wijaya, M.Si dan Bapak Hery Syahrial, SE. M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu dan mengarahkan penulis dalam penulisan skripsi ini.
5. Kepada seluruh Bapak dan Ibu Dosen yang telah banyak memberikan nasehat dan ilmu selama penulis mengikuti pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
6. Bapak Tiita Perdana Purba, selaku HRD PT. Excelcomindo Pratama, Tbk Cabang Medan yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk melaksanakan riset.
7. Buat Aldi XL dan seluruh staf PT. Excelcomindo Pratama, Tbk Cabang Medan terima kasih telah bersedia meluangkan waktunya untuk membantu penulis dalam proses penyelesaian skripsi.
8. Buat Sumi, Dona, Fina dan Asni MQ terima kasih atas waktunya yang telah ikhlas menemani penulis dari penyusunan proposal sampai dengan penyelesaian skripsi ini.
9. Rekan-rekan mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.
10. Teristimewa kepada Ayahanda dan Ibunda serta Adik-adik ku (Haris, Mega, Heri dan Ridho) yang telah banyak memberikan doa, bimbingan dan semangat bagi penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata kepada Allah SWT penulis berserah diri dan berharap penelitian ini bermanfaat bagi seluruh pembaca serta berguna bagi yang membutuhkannya

Amin Ya Robbal Alamin.....

Medan, 2007

Penulis

Hariska Wirda



DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	3
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	7
A. Pengertian dan Arti Penting Promosi	7
B. Bentuk-bentuk Bauran Promosi	11
C. Fungsi dan Tujuan Promosi	22
D. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Bauran Promosi	25
BAB III PT. EXCELCOMINDO PRATAMA TBK MEDAN	31
A. Gambaran Umum Perusahaan	31

B. Jenis – Jenis Produk dan keunggulannya	38
C. Bauran Promosi yang dilaksanakan	45
D. Segmentasi Pasar PT. Excelcomindo Pratama, Tbk Medan ..	48
E. Perkembangan Volume Penjualan	49
F. Hambatan – hambatan yang dihadapi	51
BAB IV ANALISIS DAN EVALUASI	52
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	61
A. Kesimpulan	61
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	63

DAFTAR TABEL



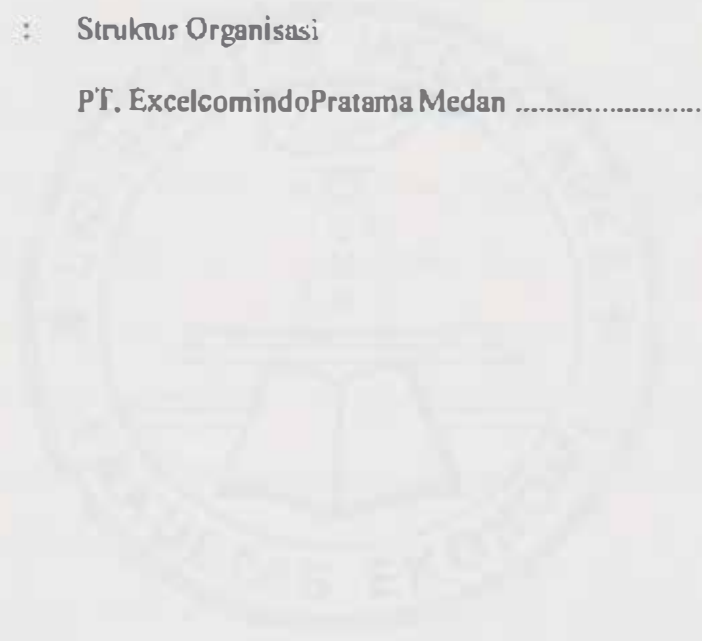
Halaman

Tabel III-1	:	Daftar Negara Tujuan dan Tarif Pengguna	
		Layanan XL Jimat	42
Tabel III-2	:	Persentase Pemakaian Pelanggan	
		Terhadap Produk	44
Tabel III-3	:	Persentase Bentuk Promosi dan	
		Sarana Promosi.....	46
Tabel III-4	:	Target Realisasi Penjualan Produk	
		Tahun 2000 - 2004	50
Tabel IV-1	:	Program Promosi yang Diluncurkan	
		Tahun 2000 – 2004	54
Tabel IV-2	:	Persentase Realisasi Penjualan	
		Tahun 2000 – 2004	57

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar III-1	: Struktur Organisasi	
	PT. ExcelcomindoPratama Medan	34



FACULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2007