

KATA PENGANTAR

Terima kasih yang sebesar-besarnya di sampaikan kepada Tuhan Yesus, yang memberikan nikmat dan akal budi serta bimbingan yang khusus sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, sebagai persyaratan terakhir untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi. Menupakan kewajiban untuk menyusun karangan ilmiah berupa skripsi sesuai dengan jurusan manajemen.

Dengan segala kemampuan yang ada penulis telah memusatkan pikiran dan tenaga dalam menyelesaikan skripsi ini. Namun demikian penulis menyadari bahwa tulisan ini jauh dari kesempurnaan dan memuaskan, hal ini disebabkan keterbatasan, pengalaman, pengetahuan dan waktu yang penulis miliki mudah-mudahan segala kekurangan penulis ini akan menjadi pendorong bagi penulis untuk lebih bergiat di masa yang akan datang.

Dengan tersusunnya skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Rektor Universitas Medan Area.
2. Ketua Yayasan Universitas Medan Area.
3. Bapak Drs. H. Jhon Hardy, MSi, Selaku Ketua Jurusan Manajemen sekaligus pembimbing I yang telah membimbing dan membantu penulis dalam menyusun skripsi ini.

4. Bapak H. Syahriandy, MSi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area sekaligus sebagai Pembimbing II yang telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Drs. Zainal Abidin, selaku Ketua Sidang Meja Hijau.
6. Kepada seluruh Staff pegawai Fakultas Ekonomi yang telah membantu penulis.
7. Rekan-rekan mahasiswa dan rekan diluar perkuliahan yang turut serta memberikan dorongan semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Juga penulis tak lupa mengucapkan terima kasih kepada PT. Salesindo Cendratama Buana Medan yang telah memberikan bantuan untuk melakukan riset dan juga teman-teman sekerja di PT. Salesindo Cendratama Buana Medan yang selama ini telah memberikan dukungan dan bantuannya baik moril maupun materil.
9. Kedua Orang tua dan seluruh keluarga besarku yang telah banyak membantu baik moril maupun material.

Akhirnya seperti pepatah yang mengatakan "Tak Ada Gading yang Tak Retak" maka penulis mohon maaf jika ada kesalahan-kesalahan dalam penulisan skripsi ini.

Medan, 2006
Penulis

(HERBET NAPITUPULU)

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR DAN TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	1
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	6
A. Pengertian dan Arti Penting Strategi Pemasaran	6
B. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran	13
C. Strategi Marketing Mix	16
D. Segmentasi Pasar dan Pasar Sasaran	44
BAB III : PT. SALESINDO CENDRATAMA BUANA MEDAN	48
A. Gambaran Umum Perusahaan	48
B. Strategi Pemasaran Yang Diterapkan	54
C. Pasar Sasaran dan Segementasi Pasar	57

D. Target dan Realisasi Volume Penjualan	58
E. Hambatan – hambatan Yang Dihadapi dan Cara Mengatasinya .	59
BAB IV : ANALISIS DAN EVALUASI	61
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	64
A. Kesimpulan	64
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	viii

