

## DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Tujuan Penelitian .....	11
BAB II LANDASAN TEORI .....	13
A. Proses Perencanaan Strategi Bisnis .....	13
B. Strategi dan Unsur-unsur Pemasaran .....	15
1. Unsur-Unsur Saluran Pemasaran .....	19
2. Tingkat Pemasaran .....	21
C. Pelelangan .....	23
1. Pengertian Lelang Secara Umum .....	23
2. Penjualan Kayu melalui Lelang .....	25
3. Jenis-Jenis Lelang .....	25
4. Hak-Hak dan Kewajiban-Kewajiban Pemohon Lelang .....	29
5. Hak-Hak dan Kewajiban-Kewajiban Peserta Lelang .....	29
6. Risalah Lelang, Besarnya Pungutan Bea Lelang dan Uang Miskin .....	30
D. Diskriminasi Harga .....	32
1. Jenis-Jenis Diskriminasi Harga .....	34
2. Tujuan dan Manfaat Diskriminasi Harga .....	34
3. Persyaratan untuk Diskriminasi Harga yang Menguntungkan .....	35

<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
A. Kerangka Pikir Penelitian .....	36
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	42
C. Jenis dan Sumber Data .....	43
1. Jenis Data .....	43
2. Sumber Data .....	45
D. Metoda Pengumpulan Data .....	45
E. Rancangan Analisa Data .....	45
 <b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	 <b>47</b>
A. Keadaan Umum Objek Penelitian .....	47
1. Sejarah Singkat PT. Perhutani (Persero) Unit III Jawa Barat dan Banten .....	47
2. Aktivitas Pokok dan Perkembangan PT.Perhutani .....	69
3. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas .....	52
a. Struktur Organisasi .....	52
b. Uraian Tugas .....	55
4. Struktur Penjualan .....	56
5. Kebijakan Manajemen Pemasaran PT. Perhutani (Persero). .....	56
6. Ekologi dan Sosial .....	58
7. Perkembangan PT. Perhutani Unit III Jawa Barat dan Banten .....	61
B. Prosedur Pelaksanaan sistem Penjualan Lelang PT. Perhutani (Persero) Unit III Jawa Barat dan Banten .....	63
1. Tujuan Prosedur Penjualan .....	63
2. Pihak Yang Terkait Dalam Prosedur penjualan .....	64
3. Prosedur Pelaksanaan Penjualan .....	66
4. Prosedur Pelaksanaan Penjualan Lelang .....	66

C.	Pengaruh Strategi Distribusi Penjualan terhadap Pendapatan .....	68
	1. Pendapatan dari Penjualan Dalam Negeri, Luar Negeri dan Hasil Usaha diluar Usaha Pokok .....	68
	2. Rencana dan Realisasi Pendapatan atas Penjualan Lelang, Penjualan Langsung dan Penjualan Perjanjian .....	72
D.	Deskripsi Strategi Pemasaran PT. Perhutani .....	81
	1. Deskripsi Efektivitas Strategi Pemasaran Melalui Distribusi Penjualan Lelang .....	81
	2. Deskripsi Produk yang Dihasilkan .....	86
	3. Kebijakan Pemerintah .....	87
	4. Penetapan Strategi Pemasaran .....	90
	5. Tujuan Manajemen Dalam Penetapan Strategi Pemasaran .....	94
E.	Pengaruh Strategi Pemasaran Lelang Terhadap Volume Penjualan .....	95
	1. Analisa Strategi Lelang Terhadap Volume Penjualan .....	95
	2. Laporan Penjualan Kayu Jati dan KPH.....	99
F.	Perhitungan Diskriminasi Harga Terhadap Harga Jual Dasar dan Harga Jual Lelang .....	104
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....		108
A.	Kesimpulan .....	108
B.	Saran .....	111
DAFTAR PUSTAKA .....		112
LAMPIRAN .....		114