

RINGKASAN

Halim Hartono Setiawan, 2014, **Analisis Biaya Pemasaran Sebagai Salah Satu Alat Untuk Pengendalian Biaya Komersial (studi pada PT Pangan Lestari Finna Malang)**, Prof. Dr. Suhadak, M.Ec, Drs. Nengah Sujana, M.Si, 129 hal + xv

Penelitian ini dilakukan karena saat ini terjadi masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan, situasi persaingan bisnis yang semakin ketat, bentuk-bentuk pemasaran yang semakin bervariasi. Permasalahan dalam skripsi ini : Bagaimana menganalisis biaya pemasaran menurut jenis produk dan daerah pemasaran pada PT. Pangan Lestari Finna Malang pada periode tahun 2012? Bagaimana gambaran informasi yang dihasilkan dalam analisis biaya pemasaran yang digunakan untuk pengendalian biaya komersial perusahaan?

Penelitian ini bersifat deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Lokasi penelitian ini adalah di Kota Malang dengan situs penelitian pada PT Pangan Lestari Finna. Teknik pengumpulan data melalui dokumentasi. Instrumen penelitian yang digunakan antara lain penulis sendiri, dan pedoman dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan, bahwa hasil dari analisis pengeluaran biaya pemasaran berkaitan dengan pengendalian biaya komersial, semakin banyak produk yang terjual maka semakin besar pula biaya yang dikeluarkan perusahaan. Jenis produk yang paling menghasilkan laba tertinggi dan yang menyerap biaya paling besar adalah produk krupuk udang finna classic dengan laba yang dihasilkan sebesar Rp.171.309.936 dengan biaya pemasaran sebesar Rp.141.231.954. Produk yang semakin sedikit menyerap biaya pemasaran maka tingkat laba yang dihasilkan akan semakin sedikit juga, jenis produk yang menghasilkan laba terendah ada pada produk PA mantou pandan dengan laba yang dihasilkan sebesar Rp. 23.175.732 dengan biaya pemasaran sebesar Rp.18.233.233.

Saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah daerah yang tidak memiliki potensi untuk penjualan suatu produk harusnya lebih diperhatikan lagi, antara lebih meningkatkan lagi biaya pemasarannya pada daerah tersebut atau mengakhiri hubungan dengan daerah tersebut dalam arti mengakhiri penjualan produk yang kurang memberikan keuntungan, misalkan pada daerah Pasuruan jenis produk PA mantou pandan yang memberikan kontribusi laba terkecil dan biaya terkecil, harusnya perusahaan dapat menemukan solusi produk yang tepat untuk dijual di Pasuruan, dengan tidak lagi menjual produk PA mantou pandan pada daerah tersebut.

Kata Kunci : Biaya, Produk, Laba

SUMMARY

Halim Hartono Setiawan , 2014 , **Analysis of Cost Marketing As One Tool For Commercial Cost Control (Study on the PT Pangan Lestari Finna Malang)** , Prof. Dr. Suhadak , M.Ec , Drs . Nengah Sujana , M.Si , 129 + xv case

This study was done because when this happens the problems faced by the company , a situation increasingly fierce competition , the forms of marketing that are more varied .

Problems in this paper : How to analyze costs marketing by type of product and regional marketing at PT . Pangan Lestari Finna Malang in the period 2012? How is the information produced in the marketing cost analysis is used to control the cost of a commercial company ?

This is a descriptive study with kuantitative approach . The location of this research is in Malang with research sites on the PT Pangan Lestari Finna . The technique of collecting data through documentation . Research instruments used include the author's own , and documentation guidelines .

The results showed , that the results of the analysis of marketing expenses related to the commercial cost control , more and more products are sold , the greater the costs incurred by the company . These types of products are most profitable and highest absorbing biggest cost is krupuk udang finna classic products with profit generated by Rp.171.309.936 with Rp.141.231.954 marketing cost. Products that absorb the less marketing costs , the level of profit generated will be less and less well , the type of product that generates the lowest profit on products PA mantou pandan with profits generated by Rp . 23,175,732 with a marketing cost Rp.18.233.233 .

Advice can be given in this study is the area that does not have the potential for the sale of a product should be considered again , between further enhance its marketing costs in this area, or end the relationship with the region in the sense of an end to the sale of products that do not provide an advantage, for example in the area Pasuruan, PA mantou pandan types of products that contributes the smallest and least cost profit , the company should be able to find the right solutions for products sold in Pasuruan , and no longer sell products PA mantou pandan in that area .

Keywords : Cost , Product , Profit

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Biaya Pemasaran Sebagai Salah Satu Alat Untuk Pengendalian Biaya Komersial (Studi pada PT Pangan Lestari Finna Malang)

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, M.S. selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.
2. Ibu Prof. Dr. Endang Siti Astuti, M.Si selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis.
3. Bapak Prof. Dr. Suhadak, M.Ec dan Drs. Nengah Sujana, M.Si selaku dosen pembimbing, yang senantiasa sabar memberikan masukan, arahan dan bimbingan serta dukungan kepada penulis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Seluruh dosen pengajar Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya yang telah mengajar, mendidik dan berbagi ilmunya pada penulis selama ini.

5. Kedua orang tuaku, Sutaji selaku ayah saya, Titin Susminaningsih selaku ibu saya, adik kandung Sandy Mahatma Putra dan juga Dicky Chandra Fachrenza. Mereka yang senantiasa selalu mendoakanku, memotivasiku dan memberikan dukungan materil dan spiritual sehingga membuat penulis tidak kekurangan suatu apapun. Terima kasih atas semua yang telah kalian berikan tak mampu tergantikan oleh apapun.
6. Teman-teman mahasiswa ilmu administrasi angkatan 2010, teman-teman kos di bunga kaktus 12 dan lainnya yang telah memberikan dukungan sehingga penulis dapat termotivasi menyelesaikan skripsi ini.
7. Dan semua pihak-pihak lainnya yang telah banyak membantu penulis dalam penyusunan karya tulis ini.

Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga karya skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, 05 Maret 2014

Penulis