



**EVALUASI KINERJA PEMASARAN PADA CV. D&P
MEGASIA JEMBER PERIODE 2006 – 2007**

SKRIPSI

Oleh :

Unggul Bhakti Pratiwi
NIM. 030810291023

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2008

ABSTRAKSI

Penelitian ini berjudul “Evaluasi Kinerja Pemasaran pada CV. D&P MEGASIA JEMBER Periode 2006 – 2007”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kinerja pemasaran pada perusahaan D&P Megasia Jember.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yang dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki, dengan menggambarkan obyek penelitian pada saat sekarang, berdasarkan fakta-fakta yang tampak sebagaimana adanya. Penelitian yang dilaksanakan pada perusahaan C.V D&P Megasia Jember. Jenis data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh dari pihak ketiga yang berupa data olahan. Sumber data sekunder diperoleh dari laporan keuangan C.V D&P Megasia Jember dan sumber-sumber lain yang mendukung, yaitu: data artikel, brosur dan data penelitian sebelumnya yang sejenis. Analisis data yang digunakan adalah analisis kinerja penjualan, kinerja pemasaran dengan efisiensi biaya pemasaran serta analisis profitabilitas yang diukur dengan *Net Profit Margin* (NPM) dan *Return On Equity* (ROE).

Hasil analisis data menunjukkan bahwa pertumbuhan efisiensi kinerja penjualan CV. D&P Megasia antara lain rencana penjualan dan realisasi penjualan usaha selama tahun 2006-2007 pada triwulan I-IV menunjukkan bahwa Jember belum efisien kinerja penjualannya. Hal itu ditunjukkan dengan tidak terpenuhi target penjualan yang diukur dari persentase realisasi penjualan dengan rencana penjualan masih belum tercapai. Efisiensi biaya pemasaran menunjukkan bahwa perusahaan ini telah melakukan pengendalian efisiensi biaya pemasaran tetapi nilai persentasenya kecil sehingga efisiensi biaya pemasarannya dikatakan masih rendah. Persentase efisiensi biaya pemasaran paling rendah terjadi pada tahun 2006 pada triwulan II sebesar 1,84% dengan rata-rata sebesar dan tertinggi pada tahun 2006 sebesar 2,91%. Berdasarkan hasil kinerja profitabilitas diukur dengan ROE dan NPM menunjukkan bahwa pertumbuhan profitabilitas CV. D&P Megasia Jember semakin meningkat. Hal itu menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari penggunaan modal semakin lama semakin meningkat.

Kesimpulan yang diperoleh adalah secara keseluruhan evaluasi kinerja pemasaran CV. D&P Megasia Jember belum menunjukkan kinerja yang baik. Hal tersebut ditunjukkan dengan hasil kinerja penjualan yang belum tercapai, rendahnya efisiensi biaya pemasaran dan tingkat profitabilitas yang telah diperoleh perusahaan.

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Pernyataan.....	i
Halaman Persetujuan.....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Halaman Persembahan.....	iv
Halaman Motto.....	v
Abstraksi.....	vi
<i>Abstract</i>	vii
Kata Pengantar.....	viii
Daftar Isi.....	x
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Tabel.....	xiii
BAB.1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.3.1 Tujuan Penelitian	4
1.3.2 Manfaat Penelitian	4
BAB. 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Kajian Teoritis	5
2.1.1 Pengertian Pemasaran	5
2.1.2 Konsep Pemasaran	5
2.1.3 Evaluasi Kinerja Pemasaran	7
2.1.4 Pengertian Biaya	9
2.1.5 Biaya Pemasaran	11
2.1.6 Strategi Bauran Pemasaran	16
2.2 Kajian Empiris	18
2.3 Kerangka Konseptual.....	19
BAB. 3 METODE PENELITIAN.....	21
3.1 Rancangan Penelitian	21
3.2 Jenis dan Sumber Data	21
3.3 Metode Pengumpulan Data	21

3.4 Definisi Operasional Variabel	22
3.5 Metode Analisis Data	22
3.6 Alur Pemecahan Masalah	24
BAB. 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	27
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	27
4.1.1 Sejarah Singkat	27
4.1.2 Struktur Organisasi	28
4.1.3 Aspek Personalia	31
4.1.4 Kegiatan Pemasaran	33
4.1.5 Aspek Keuangan	35
4.2 Hasil Penelitian	39
4.2.1 Analisis Data	39
4.3 Pembahasan	47
4.3.1 Evaluasi Kinerja Penjualan	47
4.3.2 Evaluasi Kinerja Pemasaran	48
4.3.3 Evaluasi Profitabilitas	50
BAB. 5 SIMPULAN DAN SARAN.....	51
5.1 Kesimpulan	51
5.2 Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	