

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan mengenai audit manajemen pemasaran terhadap pencapaian target penjualan yang dilakukan oleh PT. Agel Langgeng maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Agel Langgeng merupakan salah satu produsen dari berbagai jenis kembang gula yang ada di Indonesia, memperkuat posisinya dengan mengembangkan dan membuka kantor baru dan para agen diseluruh penjuru dunia, mempunyai struktur organisasi yang memadai karena dalam struktur organisasi ini secara jelas terlihat aliran wewenang dan tanggung jawab dari setiap bagian yang ada dalam organisasi.
2. Dalam pelaksanaan produksi permen relaxa PT. Agel Langgeng memakai bahan baku yang berkualitas tinggi, menggunakan teknologi modern dari Eropa dan Jepang yang masih jarang digunakan oleh perusahaan kompetitornya, sehingga produk yang dihasilkan mempunyai kualitas yang baik namun dengan harga jual yang bersaing.

- 3.. PT. Agel Langgeng dalam melakukan audit manajemennya terhadap pencapaian target penjualannya menggunakan empat tahapan yaitu survei pendahuluan, perencanaan, pelaksanaan, dan pelaporan.
- 4.. Pelaksanaan strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Agel Langgeng meliputi strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi distribusi. Semua variabel pemasaran ini telah digunakan oleh PT. Agel Langgeng semaksimal mungkin didalam kegiatan pemasaran permen relaxa.
5. Tujuan-tujuan promosi permen relaxa yang ditetapkan oleh PT. Agel Langgeng dinilai sangat efektif, karena perusahaan dalam menetapkan tujuan umum dan tujuan khusus sesuai dengan tujuan perusahaan, yaitu meningkatkan volume penjualan sesuai dengan target yang diharapkan perusahaan, mengenalkan hasil produksinya kepada konsumen, memberikan citra merek yang tinggi kepada konsumen, menggerakkan distribusi penjualan dengan lebih baik, pemerataan produk permen relaxa.
6. PT. Agel Langgeng melakukan pendistribusian produk permen relaxa ke pengecer diseluruh kota-kota yang tersebar diseluruh Indonesia, melalui distributornya yaitu PT. Frastata Buana ke grosir, semi grosir, dan retailer. Selain itu PT. Agel Langgeng juga melakukan pendistribusian sendiri dengan menggerakkan team spreading motoris yang bertujuan untuk menggerakkan pompa distribusi yang secara langsung dapat membantu distributor dalam melakukan pendistribusian permen relaxa.

7. Dari hasil analisis audit manajemen pemasaran terhadap pencapaian target penjualan permen relaxa dinilai cukup baik karena perusahaan dapat melakukan aktivitas penjualan perusahaan dengan efisien, efektif dan ekonomis. Dengan demikian audit manajemen ini telah diterapkan oleh perusahaan, hal ini dapat dilihat dari segi pemeriksaan operasional yaitu adanya sistem terkoordinasi dan terpadu serta terfokus pada program dan pusat-pusat yang bertanggung jawab, informasi yang digunakan adalah data yang direncanakan seperti penetapan target penjualan dan kegiatan penjualan yang terjadi, audit manajemen dibuat agar individu dalam organisasi turut berperan serta dalam mencapai sasaran perusahaan secara optimal, audit manajemen atas pencapaian target penjualan merupakan hasil evaluasi dan penilaian kinerja yang dapat digunakan sebagai acuan dalam penyusunan rencana kinerja baik masing-masing pusat pertanggung jawaban maupun perusahaan secara keseluruhan untuk periode yang akan datang.
8. PT. Agel Langgeng memiliki kekuatan dan peluang yang sangat besar dalam memasarkan permen relaxa sedangkan kelemahan dan ancamannya sangat kecil. Oleh karena itu PT. Agel Langgeng selalu berorientasi pada pertumbuhan dengan kekuatan internal dengan memperhatikan peluang yang ada.

5. 2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis mengajukan saran-saran yang berarti yang mudah-mudahan dapat bermanfaat yaitu sebagai berikut :

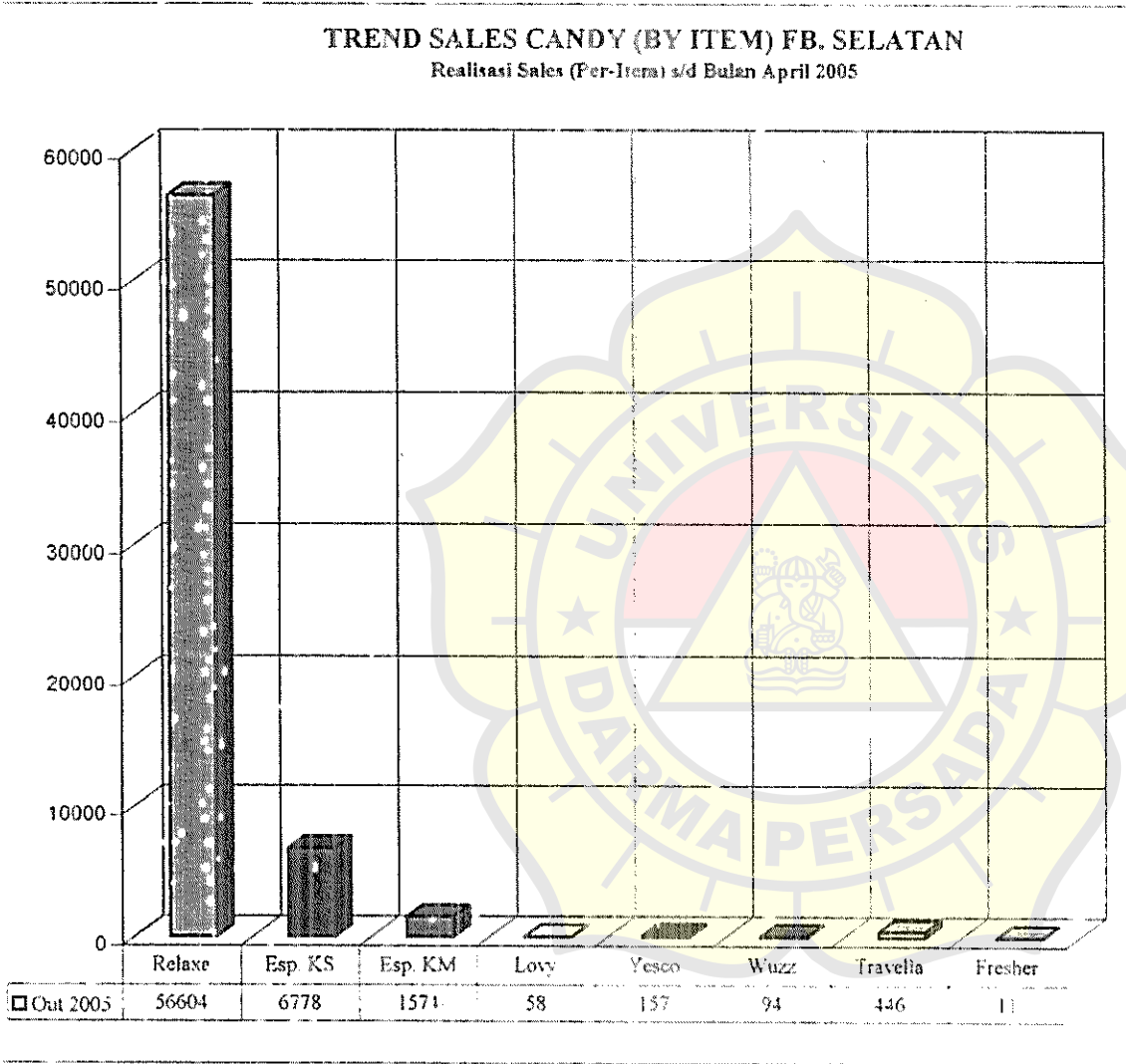
1. Kebijakan perusahaan mengkurakan bahan baku yang berkualitas tinggi, teknologi modern yang jarang dipakai oleh perusahaan pesaing sebaiknya tetap dipertahankan dalam upaya menjaga daya saing perusahaan.
2. Strategi perusahaan melakukan pendistribusian sendiri (disamping melalui distributor dan pengecer) dengan menggerakkan team spreading motorist sebaiknya tetap dipertahankan karena dapat membantu kelancaraan fungsi distribusi produk.
3. Penerapan audit manajemen pemasaran sebaiknya terus dilaksanakan khususnya secara insidental dengan demikian diharapkan tingkat keefesienan, keefektifan, dan keekonomisan perusahaan dapat terjaga dan sedapat mungkin ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Tunggal, Amin Widjaja. *Audit Pemasaran*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 1992.
- Kotler, Philip. *Analisis, Implementasi, dan Kontrol*. Jilid 6. Jakarta: Erlangga.1993.
- Stewart, Grant. *Manajemen Penjualan*. Jakarta: Erlangga. 1995.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta: Prenhalindo.1996.
- Lawan. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 1. Yogyakarta: BPFE. 1996.
- Stanton. William J. *Dasar-dasar Pemasaran*. Edisi 6. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.1996.
- Agoes, Sukrisno. *Auditing Pemeriksaan Akuntan Oleh Kantor Akuntan Publik*. Jilid 2. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 1996.
- Hart. Norman A. dan John Stepleton. *Pemasaran*. Jakarta Bumi Aksara. 1997.
- Tunggal, Amin Widjaja. *Manajemen Audit Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2000.
- Prawirosentono, Suyadi. *Manajemen Operasi. Analisis Dan Studi Kasus*. Edisi 2. Jakarta: Bumi Aksara. 2000.
- Mc Daniel, Carl dan Roger Gates. *Riset Pemasaran Kontemporer*. Edisi 1. Jilid 1. Jakarta: Salemba Empat.2001.
- Mulyadi. *Auditing*. Edisi 6. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat. 2002.
- Siagian, Sondang P. *Audit Manajemen* . Jakarta: Bumi Aksara. 2004.

LAMPIRAN 1

PT. Agel Langgeng TREND SALES CANDY (BY ITEM) FB. SELATAN Realisasi Sales (Per-Item) s/d Bulan April 2005



Number Data : PT. Agel Langgeng

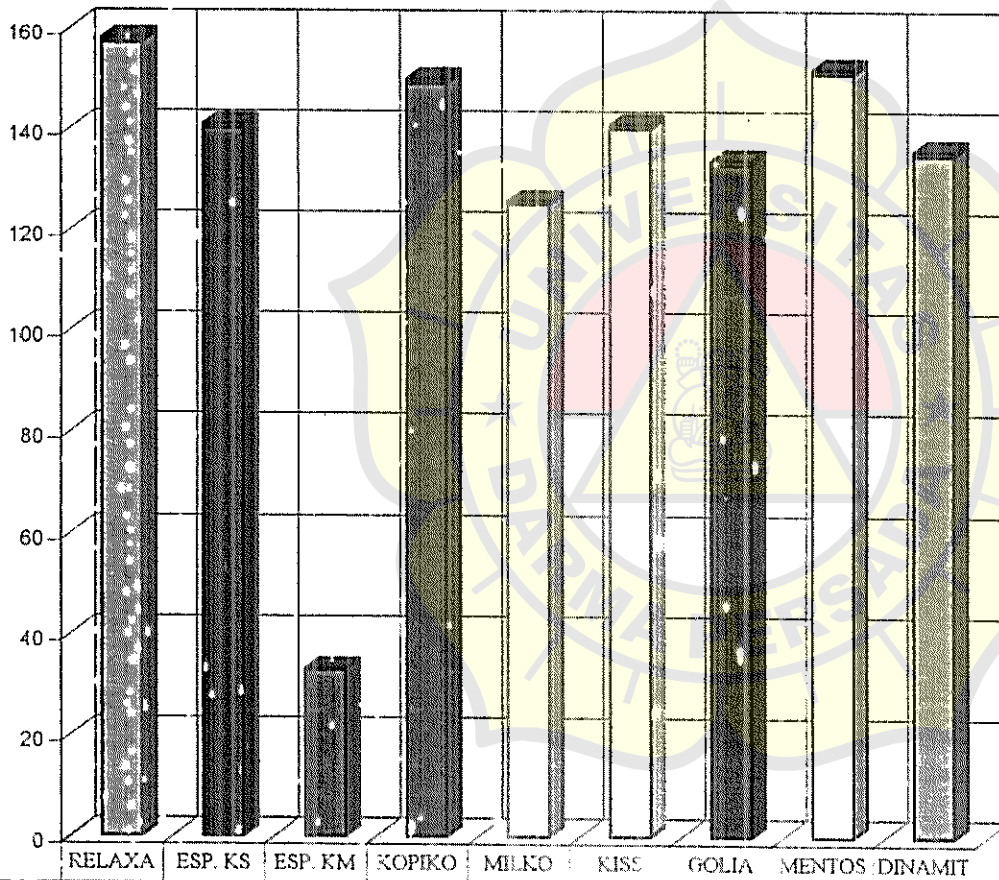
LAMPIRAN 2

PT. AGEL LANGGENG

AVIBILITY CANDY BULAN JAN S/D APR'05 AREA FB. SELATAN

Di Survey dari 160 Outlet Sm-Grosir Area FB. Selatan

AVIBILITY CANDY BULAN JAN S/D APR'05 AREA FB. SELATAN
Di Survey dari 160 Outlet Sm-Grosir Area FB. Selatan



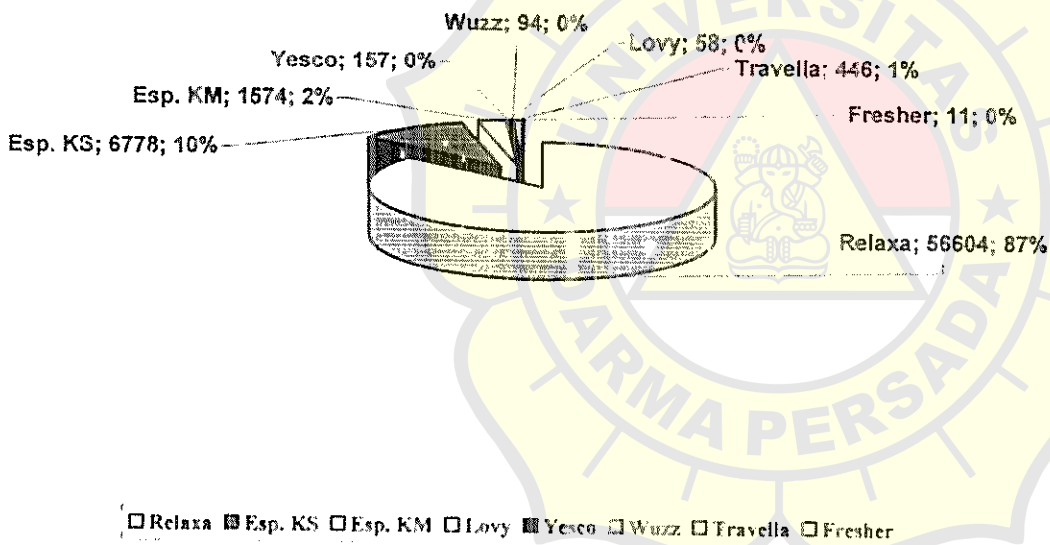
	RELAXA	ESP. KS	ESP. KM	KOPIKO	MILKO	KISS	GOLIA	MENTOS	DINAMIT
Persentase (%)	0.98	0.87	0.2	0.93	0.78	0.87	0.83	0.94	0.84
PRODUK	157	140	33	149	125	140	133	151	135

iber Data : PT. Agel Langgeng

LAMPIRAN 3

PT. AGEL LANGGENG KONTRIBUSI CANDY (BY ITEM) FB. SELATAN Realisasi Sales Jan s/d April 2005

KONTRIBUSI CANDY (BY ITEM) FB. SELATAN Realisasi Sales Jan s/d April 2005

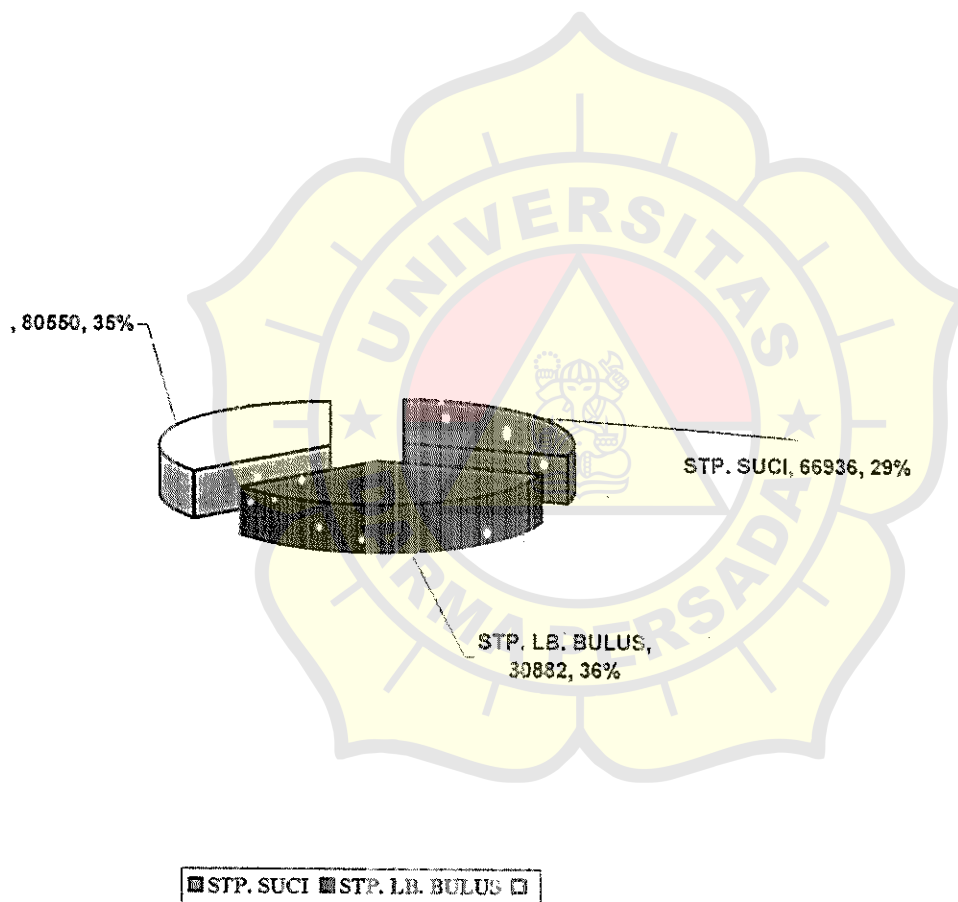


Number Data : PT. Agel Langgeng

LAMPIRAN 4

PT. Agel Langgeng KONTRIBUSI SALES RELAXA (PER-STOCK POINT) FB. SELATAN Realisasi Sales Bulan Jan s/d April 2005

KONTRIBUSI SALES RELAXA (PER-STOCK POINT) FB. SELATAN Realisasi Sales Bulan Jan s/d April 2005

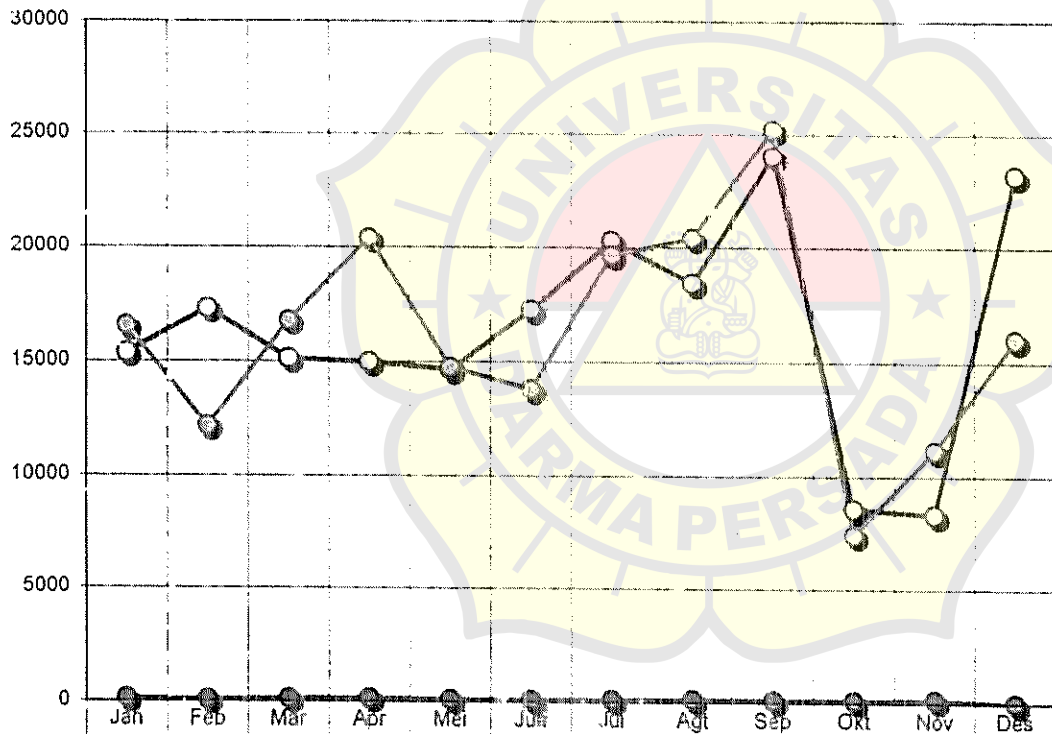


Number Data : PT. Agel Langgeng

LAMPIRAN 5

PT. Agel Langgeng
 TREND SALES ALL CANDY FB. SELATAN
 Realisasi Sales s/d Bulan November 2005

TREND SALES ALL CANDY FB. SELATAN
 Realisasi Sales s/d Bulan November 2005

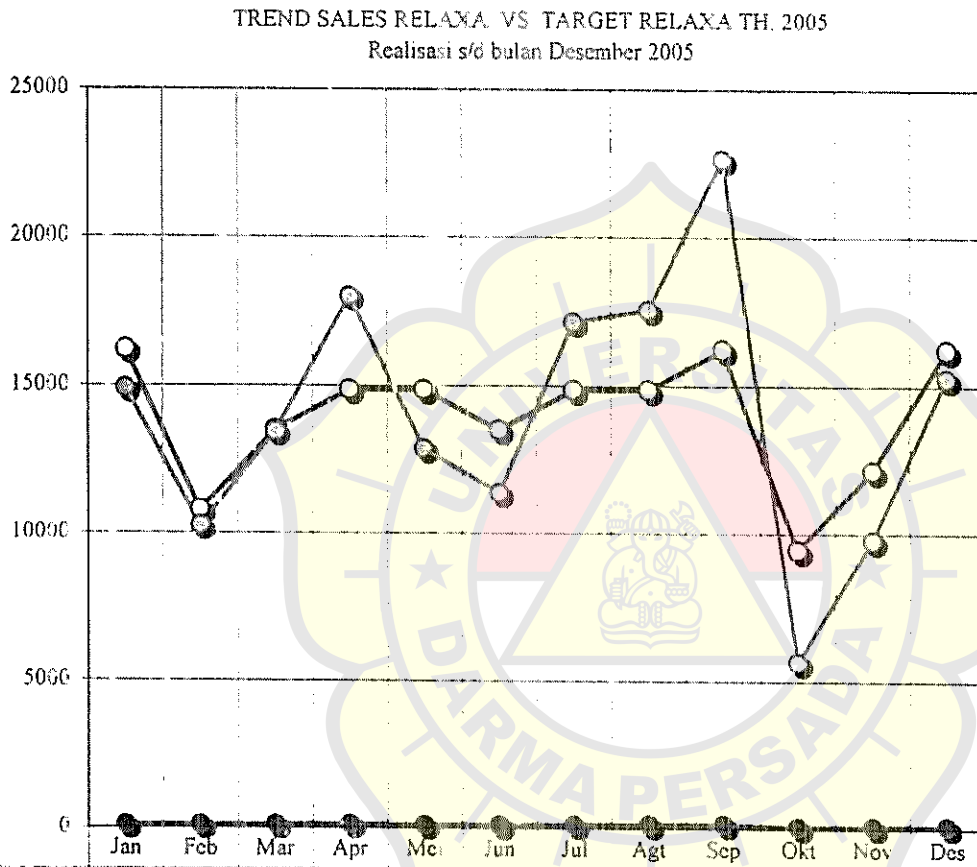


	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov	Des
—○— Out 2004	15365	17272	15115	14961	14628	17248	20286	18429	23994	8557	8279	23165
—○— Out 2005	16526	12167	16773	20395	14765	13798	19648	20420	25189	7397	11138	16000
—●—	107.56	70.443	110.97	136.32	100.94	79.998	96.855	110.8	104.98	86.444	134.53	0

ber Data : PT. Agel Langgeng

LAMPIRAN 6

PT. Agel Langgeng SALES RELAXA VS TARGET RELAXA TH 2005 Realisasi s/d Bulan Desember 2005



Target 2005	16202	10802	13504	14853	14853	13504	14853	14853	16202	9451	12153	16202
Out 2005	14908	10258	13450	17988	12872	11370	17115	17540	22636	5644	9795	15268
Persentase (%)	92.013	94.964	99.6	121.11	86.663	84.197	115.23	118.09	139.71	59.719	80.597	94.235

ber Data : PT. Agel Langgeng

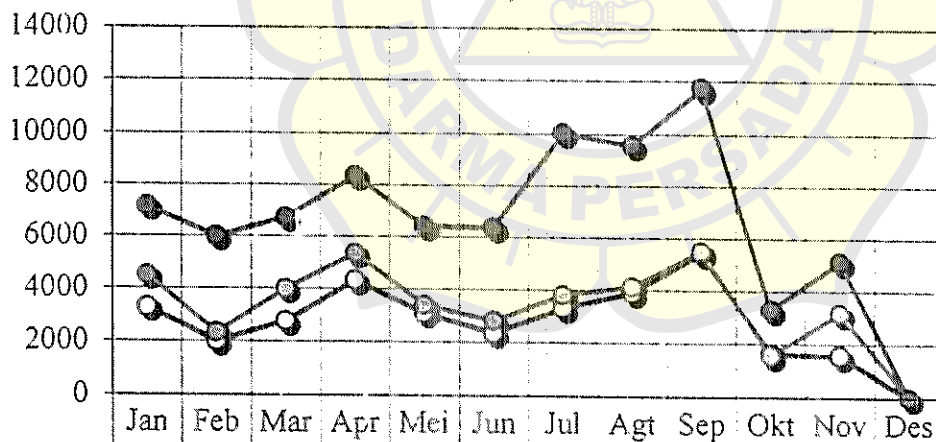
LAMPIRAN 7

PT. Agel Langgeng

Sales Relaxa (Per-Stock Point) FB Selatan
 Realisasi Sales (per-Stock Point) s/d Bulan Desember 2005

STP. SUCI	STP. LB. BULUS	STP. BOGOR	CAB. SELATAN
3,281	4,487	7,140	14,908
1,972	2,310	5,976	10,258
2,743	3,991	6,716	13,450
4,314	5,358	8,316	17,988
3,081	3,389	6,402	12,872
2,317	2,803	6,340	11,460
3,304	3,803	10,008	17,115
3,880	4,122	9,537	17,539
5,413	5,487	11,736	22,636
1,617	1,547	3,274	6,438
1,546	3,144	5,105	9,795
0	0	0	0
33,468	40,441	80,550	154,459

TREND SALES RELAXA (PER-STOCK POINT) FB. SELATAN
 Realisasi Sales (Per-Stock Point) s/d Bulan Desember 2005



○ STP. SUCI	3281	1972	2743	4314	3081	2317	3304	3880	5413	1617	1546	0
● STP. LB. BULUS	4487	2310	3991	5358	3389	2803	3803	4122	5487	1547	3144	0
■ STP. BOGOR	7140	5976	6716	8316	6402	6340	10008	9537	11736	3274	5105	0

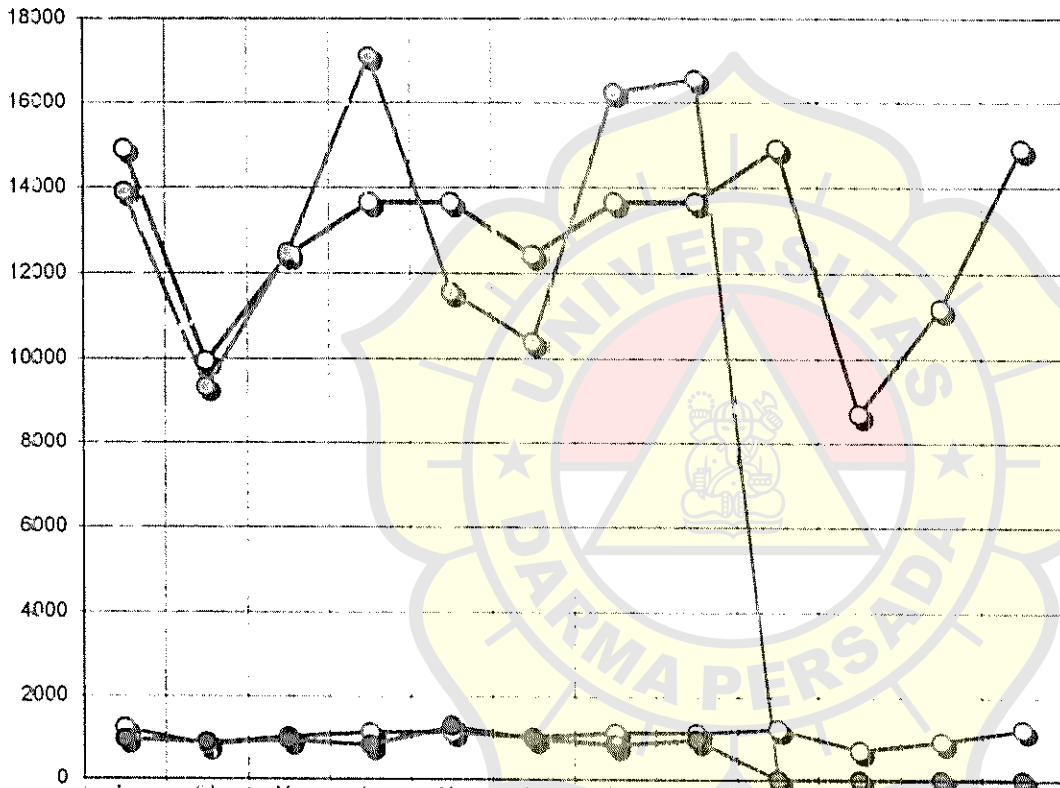
ber Data : PT. Agel Langgeng

LAMPIRAN 8

PT. Agel Langgeng

TREND SALES RELAXA BAG & TOPLES VS TARGET RELAXA FB. SELATAN Realisasi s/d Desember 2005

TREND SALES RELAXA BAG & TOPLES VS TARGET RELAXA FB. SELATAN
Realisasi s/d Desember 2005



Target Bag 2005	14897	9932	12415	13656	13656	12488	13656	13656	14897	9932	11133	14897
Out Bag 2005	13900	9326	12484	17107	12554	10387	16217	14548	0	0	0	0
Target Top 2005	1237	324	1931	1134	1134	1931	1134	1134	1237	721	929	1237
Out Top 2005	959	900	927	819	1301	383	835	961	0	0	0	0

ber Data : PT. Agel Langgeng

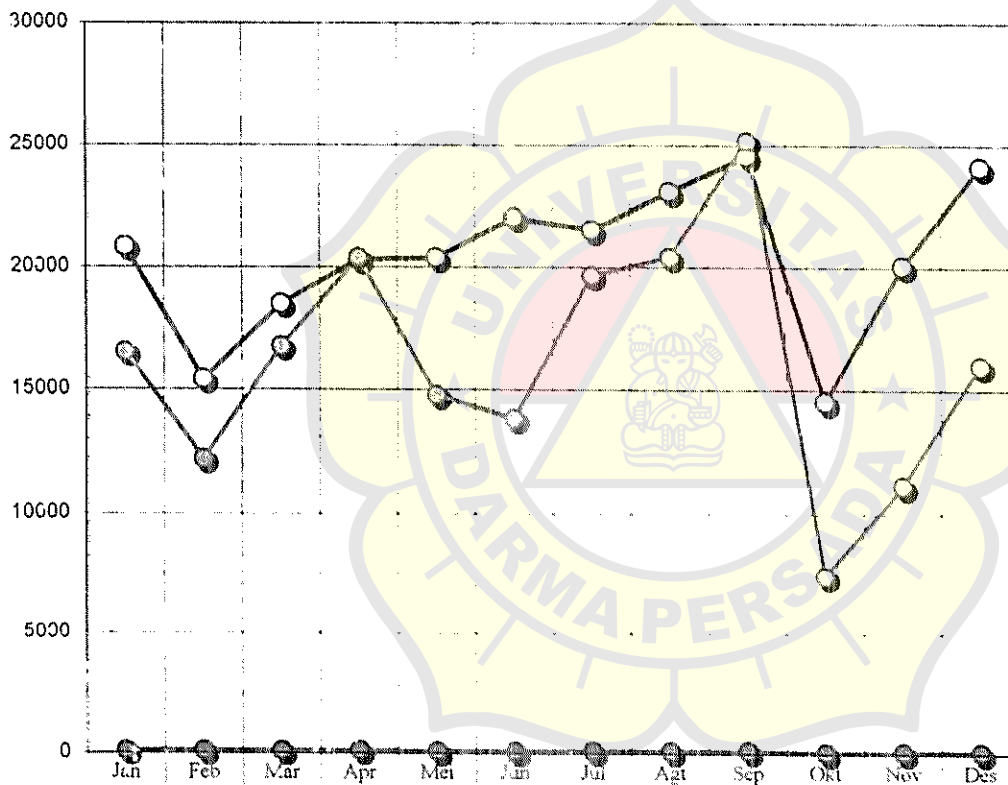
LAMPIRAN 9

PT. Agel Langgeng

TREND SALES ALL CANDY VS TARGET 2005 FB. SELATAN

Realisasi Sales s/d Bulan Desember 2005

TREND SALES ALL CANDY VS TARGET 2005 FB. SELATAN
Realisasi Sales s/d Bulan Desember 2005

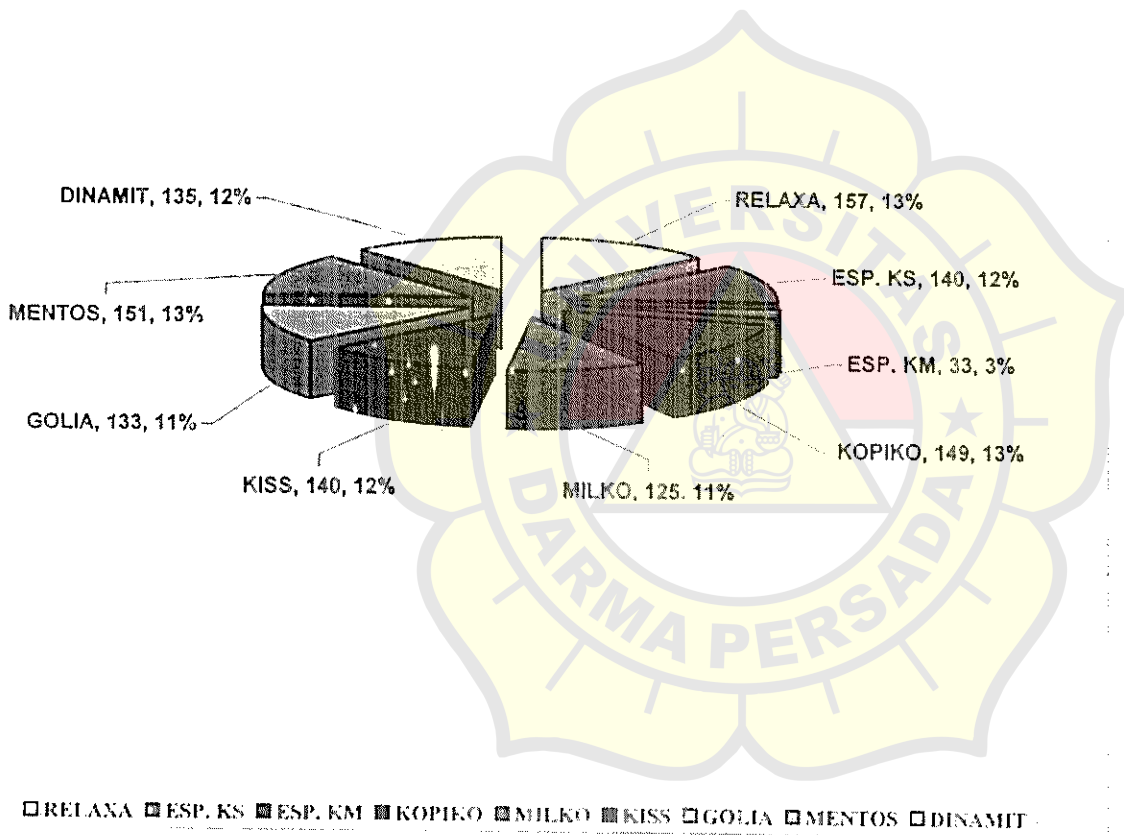


Number Data : PT. Agel Langgeng

LAMPIRAN 10

PT. Agel Langgeng KONTRIBUSI AV CANDY (BY ITEM) AREA FB. SELATAN Di survey dari 160 outlet Coverage area FB. Selatan

KONTRIBUSI AV CANDY (BY ITEM) AREA FB. SELATAN Di survey dari 160 outlet Coverage area FB. Selatan



Number Data : PT. Agel Langgeng

LAMPIRAN 11

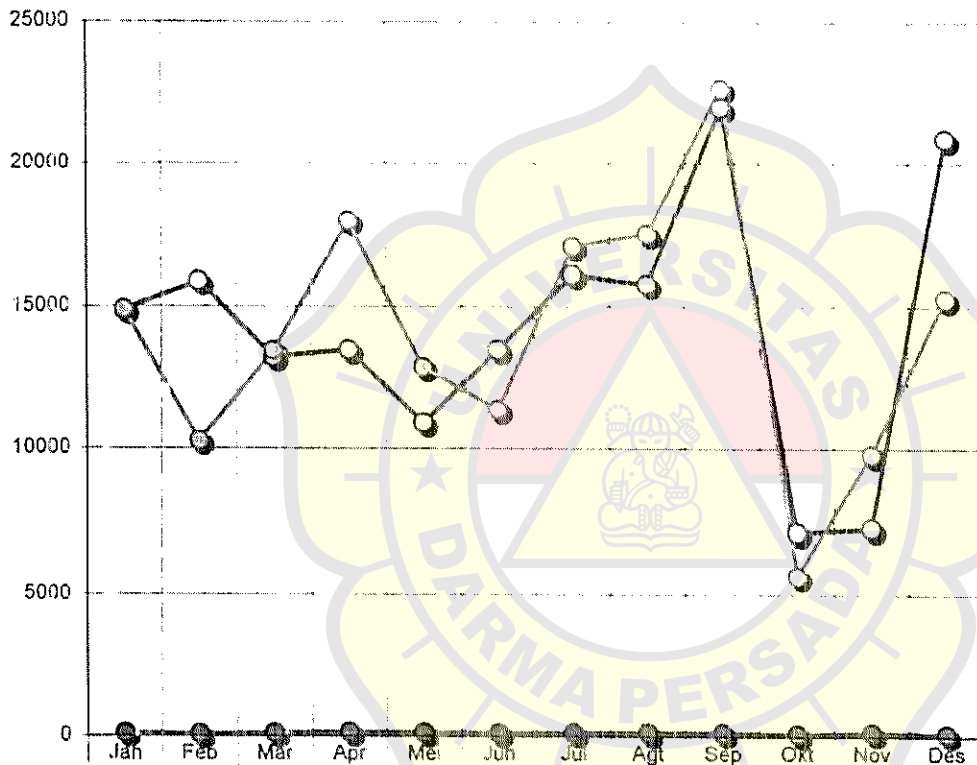
PT. Agel Langgeng

TREND SALES RELAXA TH.2004 vs 2005 FB. SELATAN

Realisasi Sales s/d Bulan Desember 2005

TREND SALES RELAXA TH.2004 vs 2005 FB. SELATAN

Realisasi Sales s/d Bulan Desember 2005



—○— Out 2004	14887	15897	13226	13463	10892	13463	16121	15788	21963	7121	7270	20873
—○— Out 2005	14908	10258	13450	17988	12872	11370	17115	17540	22636	5644	9795	15268
—○— Persentase (%)	100.14	64.528	101.69	133.61	118.18	84.454	106.17	111.1	103.06	79.259	134.73	73.147

ber Data : PT. Agel Langgeng

LAMPIRAN 12

PT. Agel Langgeng AVIBILITY CANDY COVERAGE AREA FB. SELATAN Di Survey dari 28 Outlet Ritel Bulan Februari 2006

1 Call : 15 Outlet

Outlet Semi-Grosir Luar Pasar

	Relaxa	Lovy	Kiss	Kopiko	Milko	All kopiko	Eks	Ekm	Ekc	Espresso	Mentos
Availability	14	4	14	13	9	13	13	4	5	13	14
Coverage (%)	93	27	93	87	60	87	87	27	33	87	93

1 Call : 15 Outlet

Outlet Semi-Grosir Dalam Pasar

	Relaxa	Lovy	Kiss	Kopiko	Milko	All kopiko	Eks	Ekm	Ekc	Espresso	Mentos
Availability											
Coverage (%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

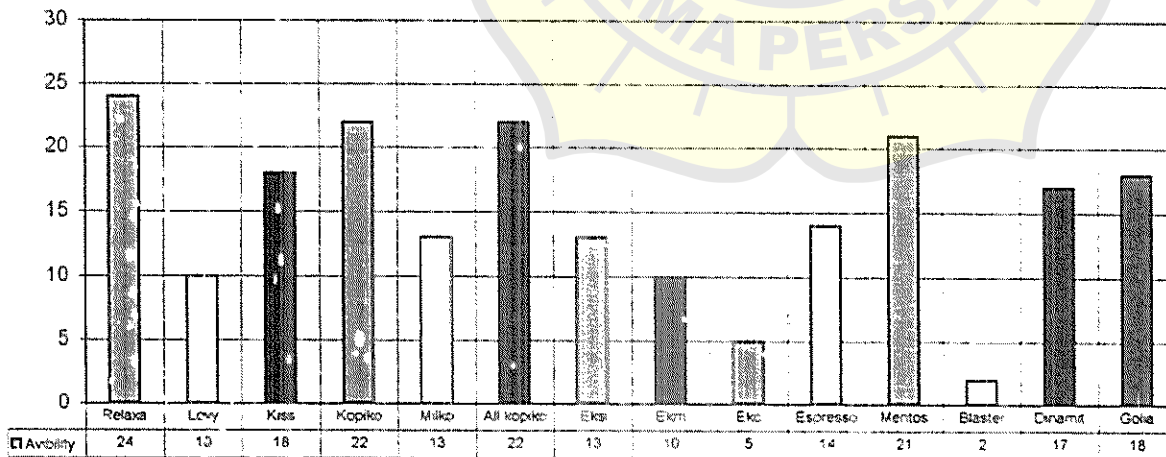
1 Call : 15 Outlet

	Relaxa	Lovy	Kiss	Kopiko	Milko	All kopiko	Eks	Ekm	Ekc	Espresso	Mentos
Availability	15	6	10	14	11	14	10	8	11	12	13
Coverage (%)	100	40	67	93	73	93	67	53	73	80	87

1 Call : 28 Outlet

	Relaxa	Lovy	Kiss	Kopiko	Milko	All kopiko	Eks	Ekm	Ekc	Espresso	Mentos
Availability	24	10	18	22	13	22	13	10	5	14	21
Coverage (%)	86	36	64	79	46	79	46	36	18	50	75

AVIBILITY CANDY COVERAGE AREA FB. SELATAN Di Survey dari 28 Outlet Ritel Bulan Februari 2006



Number Data : PT. Agel Langgeng

Office & Factory :

Jl. Raya Suitan Agung Km. 27
Rt. 002/07 Pondok Ungu Medan Satria
Bekasi Barat 17132, Indonesia
Phone : +62 21 885 4456 (Hunting)
Fax. : +62 21 889 51329
e-mail : agel@kapalapi.co.id

Jl. Kabupaten
Desa Cangkringmalang
Kec. Beji, Kab. Pasuruan Jawa Timur - Indonesia
Phone : +62 343 656171 - 72
Fax. : +62 343 656173

Kapalapi

SURAT KETERANGAN RISET
No. 084/AGL/SK-MKT/V/C6

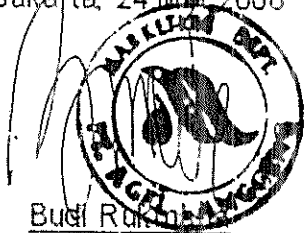
Sehubungan dengan surat bapak dari Universitas Darma Persada Jakarta -Timur No. 53/ RISET / FE-UNSADA / V / 06 tanggal 11 Mei 2006. bersama ini kami memberitahukan bahwa :

NAMA : Puji Ranayu
NIM : 02420004
PROGRAM : STRATA SATU (S1)
SEMESTER : Akhir
IURUSAN : Akuntansi
FAKULTAS : Ekonomi

Telah melakukan Riset di PT. Agel Langgeng mulai tanggal 11 mei 2006. dalam angka penyelesaian tugas skripsi.

Demikian agar Bapak maklum.

Jakarta, 24 Mei 2006



Budi R...
Area Promotion Sales







Relaxa - Espresso - Lovy - Yesco - Travefa - Wuzz - Fresher - Gingerbon



34/0921

LEMBAR KEGIATAN PENYUSUNAN SKIRPSI

NAMA MAHASISWA : PUJI RAHAYU
NIM : 02420004
DOSEN PEMBIMBING : HARYANTO, OSK, AK, MM

KONSULTASI KE	TANGGAL KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING
I	21/3'06	Outline	
II	28/4'06	Bab I	
III	26/5'06	Bab II	
IV	16/6'06	Bab III	
V	13/7'06	Bab IV	
VI	20/7'06	Bab V	

Tanggal mulai bimbingan : 21 Maret 2006

Tanggal selesai bimbingan : 20 Juli 2006

CATATAN :

Tanggal mulai bimbingan dicantumkan sejak dikeluarkannya surat ini.