

Analisis kinerja departemen pemasaran pada PT. Coca Cola Amatil Indonesia dengan mempergunakan analisis varians = Performance analysis on marketing department of Coca Cola Amatil Indonesia using variance analysis

Gultom, Bela Yiska, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20387753&lokasi=lokal>

Abstrak

Skripsi ini membahas analisis kinerja departemen pemasaran PT Coca Cola Amatil Indonesia menggunakan analisis varians. Analisis varians mencakup perhitungan dan analisis varians penjualan dan varians biaya pada PT Coca Cola Amatil Indonesia. Analisis dimulai dari Analisis varians pendapatan penjualan, kemudian analisis terhadap varians turunannya yaitu varians harga jual dan varians volume penjualan. Lalu akan dilakukan analisis lebih dalam dari turunan varians volume penjualan, yaitu varians bauran penjualan dan varians kuantitas penjualan.

Hasil dari skripsi ini menyimpulkan bahwa varians pendapatan penjualan perusahaan memiliki hasil yang favorable. Hasil favorable ini dihasilkan oleh unfavorable dari sales-price variance dan hasil favorable dari sales-volume variance. Sales volume variance yang favorable dikarenakan peningkatan kuantitas penjualan produk dan pengelolaan bauran penjualan produk yang baik. Dapat disimpulkan bahwa walaupun harga jual yang terjadi lebih rendah dibandingkan dengan yang dianggarkan yang disebabkan oleh banyaknya program diskon yang dilakukan perusahaan, namun program-program diskon ini dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.

Peningkatan volume penjualan perusahaan yang lebih tinggi dibandingkan dengan penurunan harga jual menghasilkan pendapatan penjualan yang favorable. Biaya-biaya pemasaran yang dikeluarkan perusahaan juga tidak banyak yang meningkat dibandingkan dengan biaya yang telah dianggarkan. Hal ini menunjukkan bahwa Departemen Pemasaran PT. Coca Cola Amatil Indonesia sudah dapat mengendalikan dengan baik biaya aktual yang terjadi dan sudah berhasil memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang sudah dianggarkan.

.....

The focus of this study is about performance analysis on marketing department of Coca Cola Amatil Indonesia using variance analysis. Variance analysis consists of the calculation and analysis of static budget variance and cost variance in Coca Cola Amatil Indonesia. The analysis begin with analyzing static budget variance then continue to the breakdown of static budget variance itself which are sales price variance and sales volume variance. After that, there will be deeper analysis about the sales volume variance breakdown which are sales mix variance and sales quantity variance.

The results of this thesis concludes that the static budget variance of the company is favorable. This favorable value is resulted by the unfavorable of sales-price variance and the favorable of sales volume variance. The favorable results of sales volume variance caused of the enhancement of sales quantity product and the effective management of sales mix per product. We can conclude that even though the actual selling price is lower than budgeted selling price caused by a lot of discount program, but this discount program can increase sales volume company.

The increase in sales volume is higher than the decrease in selling price. It makes company static budget

variance is favorable. The actual marketing costs are also not much improved compared to the budgeted marketing costs. It means that the Marketing Department of Coca Cola Amatil Indonesia has been able to properly control the actual costs and successfully managed to obtain a higher actual income.