

Evaluasi Proses Pengendalian Anggaran Promosi Saluran Penjualan Retail Tradisional pada PT HO = Evaluation of the Promotion Budget Control Process for Traditional Retail Sales Channels at PT HO

Rizki Maulida Zahiyyaturraihan Tsani, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20518822&lokasi=lokal>

Abstrak

Laporan magang ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas proses pengendalian anggaran promosi serta praktik penerapan anggaran fleksibel pada analisis varians PT HO khususnya dalam saluran penjualan ritel tradisional. Evaluasi didasarkan pada teori pengendalian anggaran Atrill & McLaney (2021) serta teori anggaran fleksibel Datar & Rajan (2021) dan dibandingkan kesesuaiannya berdasarkan pengamatan langsung di PT HO. Aktivitas promosi PT HO terdiri dari lima jenis kegiatan yaitu potongan harga produk, pembayaran rak produk di toko-toko, pemberian insentif performa penjualan kepada salesman, pemberian hadiah gratis setiap pembelian produk, dan biaya acara-acara yang terkait dengan penjualan produk. Proses pengendalian anggaran dilakukan melalui tiga aktivitas yaitu pelaporan penyerapan anggaran pada tingkat aktivitas yang dilakukan dua kali dalam satu bulan, rekonsiliasi penyerapan anggaran, serta pembuatan laporan analisis over/under anggaran dengan memperhitungkan jumlah penjualan yang berhasil dibukukan setiap akhir kuartal. Hasil dari evaluasi pada laporan ini menyimpulkan bahwa tahapan proses pengendalian anggaran yang dilakukan oleh PT HO serupa dengan tahapan proses pengendalian anggaran yang disebutkan oleh Atrill & McLaney (2021) dan sudah cukup efektif. Dalam proses analisis varians pun sudah menyeluruh baik secara kuantitatif (memperhatikan jumlah anggaran) hingga kualitatif (memperhatikan alasan dibalik terjadinya varians anggaran). Adapun rekomendasi yang diberikan adalah untuk mempertahankan cara kerja yang dilakukan saat ini, namun pemberian laporan penyerapan anggaran dilakukan secara terpisah untuk masing-masing penanggung jawab anggaran serta perlunya membuat kesepakatan sumber data yang digunakan sebagai acuan untuk kedua pihak. Serta perlunya memiliki mekanisme pertanggungjawaban yang khusus untuk anggaran over/under yang dialihkan ke kuartal berikutnya.

..... This internship report aims to evaluate the effectiveness of the promotion budget control process as well as the practice of implementing flexible budgets in PT HO's analysis of variance, especially in traditional retail sales channels. The evaluation was based on Atrill & McLaney's (2021) budget control theory and Datar & Rajan's (2021) flexible budget theory and compared its suitability based on direct observations at PT HO. PT HO's promotional activities consist of five types of activities, namely product price discounts, product shelf payments in stores, providing sales performance incentives to salesmen, giving free gifts for every product purchase, and costs for events related to product sales. The budget control process is carried out through three activities, namely reporting on budget absorption at the activity level which is carried out twice a month, reconciling budget absorption, and making over/under budget analysis reports by taking into account the number of sales that have been successfully recorded at the end of each quarter. The results of the evaluation in this report conclude that the stages of the budget control process carried out by PT HO are similar to the stages of the budget control process mentioned by Atrill & McLaney (2021) and are quite effective. The variance analysis process has also been thorough both quantitatively (taking into account the amount of the budget) to qualitative (taking into account the reasons behind the occurrence of budget

variances). The recommendations given are to maintain the current way of working, but the budget absorption reports is carried out separately for each budget holder and the need to make an agreement on the source of data used as a reference for both parties. As well as the need to have a specific accountability mechanism for over/under budgets that are transferred to the next quarter.