

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ketika perusahaan didirikan, perusahaan memiliki visi dan misi yang berbeda tetapi memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh keuntungan yang maksimal. Keuntungan yang maksimal, paling banyak dipengaruhi oleh volume penjualan dalam suatu perusahaan. Semakin tinggi volume penjualan di perusahaan maka semakin tinggi keuntungan yang diperoleh, sehingga siklus yang berperan penting dalam perusahaan yaitu siklus penjualan.

Penjualan merupakan serangkaian transaksi bisnis reguler aktivitas pemrosesan data yang berulang dan berkaitan dengan penyerahan barang maupun jasa kepada pelanggan dan menerima pembayaran tunai dari penyerahan barang maupun jasa tersebut. Siklus penjualan adalah rangkaian aktivitas yang dimulai dengan penerimaan pesanan pelanggan, pengiriman barang atau jasa, menerbitkan faktur dan penagihan catatan penjualan. Prosedur penjualan membutuhkan beberapa bagian internal perusahaan sehingga sistem penjualan dapat dikendalikan dengan baik. Siklus penjualan dalam bisnis terdapat dua jenis, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit.

Saat ini bisnis di bidang kesehatan mulai bertumbuh dengan pesat dari sisi pelayanan kesehatan, obat – obatan maupun penunjang sarannya. Pada umumnya perusahaan kesehatan didirikan bertujuan untuk merancang penunjang sarana dan prasarana kesehatan dengan inovasi yang baik dan terbaru. Dalam memenuhi tujuan ini, pihak manajemen harus mengawasi hal – hal yang berkaitan SOP (Standar Organisasi Prosedur) agar menjaga kestabilan anggota sehingga pelaksanaan operasional dapat mencapai ke tingkat yang diharapkan. Tentunya semakin berkembang suatu perusahaan, semakin kompleks dan komprehensif proses dan permasalahan yang muncul, yang mendorong perusahaan untuk melakukan audit operasional. .

Manajemen sebuah perusahaan dituntut untuk bisa melakukan efisiensi dan efektivitas operasional agar perusahaan yang dipimpinnya bisa tetap eksis

dari waktu ke waktu. Tidak hanya itu, perusahaan harus tunduk pada peraturan dari otoritas terkait seperti peraturan pemerintah mulai dari daerah hingga pusat. Untuk menjamin terlaksananya operasional bisnis sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan, dibutuhkan suatu sistem pengendalian internal yang baik agar perusahaan tetap bisa beroperasi dengan tetap memperhatikan efektivitas, efisiensi dan ketaatan terhadap peraturan yang berlaku.

Menurut Walizer dan Wienir (2015), operasional adalah serangkaian petunjuk yang lengkap tentang apa yang harus diamati (observasi) dan bagaimana mengukur suatu variabel atau konsep definisi operasional tersebut dan dapat membantu kita untuk mengklarifikasi gejala di sekitar ke dalam kategori variable khusus. Audit Operasional menurut Ulum (2012:8) merupakan penelaahan atas bagian manapun dari prosedur dan metode operasi suatu perusahaan untuk menilai efisiensi dan efektifitasnya. Dengan audit ini, kegiatan perusahaan termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang di telah disepakati dapat diketahui apakah kegiatan tersebut sudah berjalan dengan efektif, efisien dan ekonomis.

Menurut Sondang (2001:4), pengertian efektivitas adalah penggunaan fasilitas infrastruktur, sumber daya dalam jumlah tertentu yang sebelumnya dialokasikan untuk produksi barang atau jasa tertentu untuk pelaksanaan aktivitas seseorang atau perusahaan. Menurut Bayangkara (2008:13), efisiensi dapat diartikan sebagai rasio output dan input. Berapa banyak output yang diproduksi dengan beberapa input yang dimiliki oleh perusahaan. Ekonomisasi adalah ukuran input yang digunakan dalam berbagai program yang dapat dikontrol. Dengan kata lain, apakah perusahaan mampu menyediakan sumber daya yang akan digunakan dalam operasi dengan pengorbanan yang paling sedikit sehingga biaya unit input yang digunakan dalam operasi juga rendah (Bayangkara, 2011:13).

Operasional perusahaan yang lancar terdapat sistem pengendalian internal yang baik, sistem pengendalian ini adalah pengawasan melekat pada setiap program dan kegiatan perusahaan yang dilakukan oleh seluruh level dalam perusahaan. Pengendalian internal selain bertujuan untuk mencapai efektivitas dan efisiensi juga sebagai suatu aktivitas berbasis manajemen resiko, yaitu

resiko yang bisa menghambat dalam mencapai tujuan perusahaan. Pengendalian internal ini kemudian disusun dan dikomunikasikan oleh manajemen kepada seluruh elemen perusahaan yang diterapkan.

Keberhasilan pengendalian internal sangat dipengaruhi oleh komitmen perusahaan. Pimpinan manajemen perusahaan hendaknya memiliki komitmen yang kuat atas penerapan pengendalian internal yang memadai dan berkualitas. Kerja sama yang baik semua pihak dalam perusahaan mutlak demi terwujudnya suatu pengendalian internal yang berkualitas.

Menurut Herbert (2014:175-176), ada beberapa tahapan pada audit operasional, yaitu sebelum dilakukannya audit, harus melakukan survei pada objek audit, melakukan review dan pengujian terhadap sistem pengendalian manajemen, melakukan pengujian terhadap bukti – bukti audit secara terinci dan pengembangan hasil audit yang dijadikan dalam bentuk laporan komperhensif.

Dengan audit operasional ini diharapkan mampu mendeteksi berbagai permasalahan, menanggulangi resiko dan menekan kecurangan maupun kerugian yang akan terjadi pada perusahaan ini. Auditor mengumpulkan bahan bukti untuk memverifikasi dan selanjutnya membuat kesimpulan tentang apakah laporan telah disajikan secara wajar, serta untuk menentukan keefektifan pengendalian internal yang telah diterapkan manajemen perusahaan.

Lokasi penelitian yang dipilih oleh penulis adalah PT. Indofarma Global Medika. Perusahaan ini merupakan anak perusahaan dari PT. Indofarma (Persero), Tbk yang bergerak dibidang trading dan distributor obat dan alat kesehatan, bertempat di Kompleks Infinia Park Blok B-86, Jl. Dr. Saharjo No 45, Jakarta Selatan. PT. Indofarma Global Medika sudah bekerja sama dengan lebih dari 100 Principal Farmasi dan Alat Kesehatan, lebih dari 500 Dinas Kesehatan, 9.000 Puskesmas, 4.000 Rumah Sakit, 13.000 Apotek, 500 Pedagang Besar Farmasi dan Pedagang Besar Alat Kesehatan di seluruh Indonesia. (*sumber : <https://igm.co.id/>*)

Berdasarkan survey pendahuluan, PT. Indofarma Global Medika mengalami penurunan efektifitas penjualan obat – obatan dan alat kesehatan. Penurunan tingkat ini membuat kurang optimalnya kinerja perusahaan dan pengurangan karyawan pada perusahaan tersebut. Audit operasional ini perlu

dilakukan untuk memeriksa secara lebih mendalam kinerja operasional pada bagian penjualan. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis penerapan audit operasional terhadap keberlangsungan kegiatan penjualan obat dan alat kesehatan pada perusahaan. Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **"ANALISIS AUDIT OPERASIONAL ATAS SIKLUS PENJUALAN OBAT DAN ALAT KESEHATAN DI PT. INDOFARMA GLOBAL MEDIKA"**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas yang telah dikemukakan, maka identifikasi masalah yang akan dibahas pada penelitian ini adalah:

1. Apakah penerapan audit operasional di PT. Indofarma Global Medika sudah efektif terhadap siklus penjualan obat dan alat kesehatan?
2. Apakah penerapan audit operasional di PT. Indofarma Global Medika sudah efisien terhadap siklus penjualan obat dan alat kesehatan?
3. Apakah penerapan audit operasional di PT. Indofarma Global Medika sudah ekonomi terhadap siklus penjualan obat dan alat kesehatan?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis penerapan audit operasional terhadap efektifitas penjualan obat dan alat kesehatan.
2. Menganalisis penerapan audit operasional terhadap efisiensi penjualan obat dan alat kesehatan.
3. Menganalisis penerapan audit operasional terhadap ekonomi penjualan obat dan alat kesehatan.

D. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat diambil manfaat sebagai berikut:

- a) Secara teoritis
 - Akademisi

Dengan disusunnya hasil dari laporan penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan, pengetahuan dan informasi kepada pihak lain yang akan meneliti hal yang berkaitan dengan manfaat audit operasional untuk efektivitas perusahaan.

- Peneliti selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan metode penelitian dengan perusahaan yang berbeda sehingga dapat dilakukan perbandingan antar penelitian.

b) Secara praktis

- Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi atas perbaikan proses penjualan yang berjalan di PT. Indofarma Global Medika sehingga kegiatan penjualan menjadi lebih baik kedepannya.
- Bagi principal farmasi dan apotik, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi penunjang kerjasama dengan perusahaan ini dalam bidang obat - obatan.
- Bagi principal rumah sakit dan puskesmas, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi penunjang kerjasama dengan perusahaan ini dalam bidang obat - obatan dan alat kesehatan.
- Bagi Dinas Kesehatan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi penunjang kerjasama dengan perusahaan ini dalam bidang obat - obatan dan alat kesehatan untuk program kesehatan di Indonesia