

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan pada bab terdahulu berikut ini penulis berusaha memberikan suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Manajemen PT. Indofarma Global Medika sudah cukup efektif 57% dalam mengatur organisasi perusahaan, Dengan adanya pemisahan antar divisi satu Dengan yang lain sehingga tidak terjadi kesalahan wewenang antara karyawan. Adanya sistem otorisasi yang diatur dan dipertanggung jawabkan oleh manajer dan asisten manajer dalam mencapai target maupun rencana penjualan yang sudah ditentukan. Pada siklus penjualan di perusahaan ini mempunyai dokumen pendukung dalam proses administrasi penjualan dan adanya penekanan resiko terhadap kendala pengiriman barang distribusi. Hal lain yang kurang efektif yang dimiliki perusahaan seperti proses administrasi penjualan pada perusahaan. Ketidakefektifan ini terkait dengan penomoran kertas kerja, penomoran dilakukan secara manual tetapi tidak memiliki pengawasan terhadap penomoran tersebut sehingga terjadi penomoran ganda dan kertas kerja tidak memiliki penomoran dokumen. Ketidakefektifan lainnya yaitu perusahaan masih belum mempersiapkan dan menetapkan perencanaan resiko pada masalah baru yang akan datang dimasa depan sehingga perusahaan masih belum mencapai target dan rencana yang ditentukan. Contohnya seperti kasus pereturan besar terhadap obat paracetamol, perusahaan belum menyiapkan dan menetapkan rencana maupun mental terhadap masalah tersebut.
2. Dalam mengatur organisasinya, keefisienan manajemen perusahaan ini sudah sebesar 100% seperti tenaga kerja pada bidang penjualan ini sudah memadai dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Dalam menjalankan pekerjaannya di perusahaan ini karyawan diberikan hak oleh perusahaan berupa jenjang karir. PT Indofarma Global Medika juga mempunyai peraturan dalam mengatur pergerakan karyawannya dan memberikan

sanksi jika terjadi pelanggaran. Perusahaan ini memberikan pelatihan atau seminar untuk meningkatkan kinerja karyawan dalam mencapai target yang ditentukan. PT. Indofarma Global Medika melakukan pendekatan kepada pelanggan cukup baik sehingga perusahaan ini memiliki pangsa pasar cukup luas dari Sabang sampai Merauke yang tersebar diberbagai cabang di Indonesia dan memiliki pelanggan setia yang selalu bekerja sama dalam waktu jangka panjang.

3. Manajemen PT. Indofarma Global Medika sudah cukup baik sekitar 85% dalam mengatur keuangan perusahaan, seperti menetapkan atau mempersiapkan anggaran biaya dalam aktivitas penjualan perusahaan, membentuk cadangan kerugian piutang dengan tujuan membantu perusahaan dalam merencanakan dan menentukan keputusan strategis. Pemberian potongan harga kepada pelanggan setia pada acara - acara tertentu dilakukan atas persetujuan direksi dan bagian keuangan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Salah satu cara penekanan kerugian perusahaan dengan memiliki antisipasi terhadap resiko kecurangan yang dilakukan karyawan, manajemen memiliki solusi jika kerugian besar terjadi dengan menekan pengeluaran yang ada seperti beban listrik, air dan lain-lain. Jika solusi tersebut masih kurang menutupi kerugian yang ada, perusahaan melakukan solusi terakhir seperti penghematan di berbagai divisi

B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat dikemukakan di sini adalah sebagai berikut:

1. Bagi akademis

Hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan, pengetahuan serta informasi mengenai manfaat audit operasional terhadap efektivitas, efisiensi dan ekonomi aktivitas perusahaan

2. Bagi penelitian selanjutnya

Pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah objek penelitian dengan memperdalam analisa keefektifan, efisiensi dan ekonomi pada aktivitas objek penelitian tersebut.

3. Bagi PT. Indofarma Global Medika

- Dalam penilaian resiko diharapkan perusahaan lebih matang dalam menyusun dan menetapkan rencana maupun solusi untuk kendala baru yang belum pernah terjadi sebelumnya agar perusahaan tidak mengalami kerugian yang cukup besar dan sehubungan dengan penggunaan kertas kerja dalam kegiatan penjualan, sebaiknya perusahaan menggunakan kertas kerja yang diberi nomor secara tercetak juga pemakaiannya harus dilaksanakan secara teratur.
- Sehubungan dengan hak maupun kewajiban sebaiknya manajemen tidak membeda-bedakan antara karyawan tetap maupun karyawan kontrak agar semua karyawan mendapatkan keadilan yang sama
- Sehubungan dengan anggaran biaya, sebaiknya perusahaan memasukan anggaran biaya darurat jika kegiatan operasional penjualan sewaktu-waktu memakai anggaran biaya melebihi yang ditentukan dan setelah kegiatan tersebut selesai sebaiknya perusahaan melakukan audit internal terhadap karyawan, bukti pengeluaran dan laporan keuangan agar meminimalisir kecurangan yang ada. Contohnya seperti anggaran biaya darurat dibuat sekitar 25 - 35 % dari anggaran biaya yang sudah ditentukan untuk aktivitas perusahaan.

4. Bagi Apotek, Rumah Sakit, Puskesmas dan Dinas Kesehatan

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi penunjang kerjasama dengan PT. Indofarma Global Medika dalam kebutuhan obat dan alat kesehatan yang dibutuhkan.