

Analisis Keberlanjutan Usaha Untuk Penerapan Audit Operasional (Studi Kasus di PT. Anugrah Mitra Jaya)

Siti Istiana¹, Aji Prasetyo²

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}

Email : Istiferry2297@gmail.com¹, ajiprasetyo@unipasby.ac.id²

ABSTRAK

Pengaruh era globalisasi yang memaksa agar industri manufaktur agar bisa tetap berjalan sejajar sama kompetitor dalam dunia usaha yang dijalankannya perusahaan berupsaya menerapkan bermacam-macam peraturan dan strategi demi bisa berlomba-lomba. PT. Anugrah Mitra Jaya yang digunakan sebagai obyek penelitian merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak pada bidang alat kesehatan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode fenomenologi yang merupakan salah satu jenis metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketidak efisienan jam kerja disebabkan karena bukan adanya durasi jam operasional yang ditetapkan sehingga terjadi kendala pada bagian fakturis. Juga bukan adanya *backup* data bagi file terpaut tanda terima barang didalam perusahaan akibat bentuk penyimpanan file yang sedang mudah berbentuk *hardcopy* bisa mencetuskan masalah kehancuran dan kemusnahan, maka perlu adanya diinput didalam program agar tidak terjadi selisih barang ketika dikeluarkan.

Kata Kunci : Keberlanjutan Usaha, Audit Operasional, dan Fungsi Penjualan.

ABSTRACT

The influence of the globalization era is forcing the manufacturing industry to keep running parallel to the same competitors in the business world where the company is run, implementing various regulations and strategies in order to compete. PT. Anugrah Mitra Jaya which is used as an object of presearch is a manufacturing company engaged in the field of medical devices. The research method used is the phenomenological research method which is one type of qualitative research methods. The results showed that inefficiency of working hours was caused because there was no set duration of operating hours so that there obstacles in the factorial section. Nor is there a backup of data for file receipts within the company due to the form of file storage which is easy in the form of hard copy can trigger the problem of destruction and destruction, it is necessary to inputted in the program so that there is no difference in goods when issued.

Keyword : Business Sustainability, Operational Audit, and Sales Function.

PENDAHULUAN

Penjualan merupakan aksi maju pemasaran dan membentuk aktivitas yang amat berarti bagi kesinambungan operasi instansi. Sales pula membentuk upaya penghsilan daam suatu instansi yang melaksanakan aksi penawaran. Melewati sales dalam instansi berangkaian beserta instansi lain. Dimana berlangsung perundingan pelimpahan harta dan akuisisi kas yang sepadan atas jumlah harta tertera. Sales adalah laba penjualan barang-barang atau pelayanan yang diperoleh pembuatannya atas cara pengerjaan yang layak pula menantikan laba yang sebanyak-banyaknya. Namun itu penting dalam pengembangan prestasi bagian pihak distributor pada penjaminan bobot mutu barang atau layann yang dijual, pencapaian target atas suatu instansi tiap sales perlu memelihara target sales .

Jumlah instansi yang telah berjalan sewaktu bertumbuh-tumbuh berkecukupan memperkuat atas persaingan, namun tidak sedikit perusahaan mengalami kegagalan. Kegagalan dalam persaingan dikarenakan perusahaan tidak mampu mengantisipasi berbagai macam perubahan yang terjadi saat ini dan akan datang dan perusahaan belum mampu menjalankan kegiatan operasional secara konsisten. Perusahaan harus memiliki cara atau metode untuk dapat memenangkan persaingan yang ketat yaitu dengan meningkatkan produktivitas perusahaan. Kunci dari keberhasilan setiap perusahaan dalam meningkatkan keuntungan dan mencapai tujuan tidak terlepas dari adanya pengelolaan dan pengendalian yang terkontrol dengan baik guna menghindari adanya pemborosan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Banyak kendala dan faktor yang mempengaruhi pencapaian tujuan oleh perusahaan baik dari kondisi lingkungan, pasar, dan kondisi perusahaan sehingga penjelasan efektif, terkini, cukup, dan sempurna sangat diperlukan oleh perusahaan sebagai arahan atas pemungutan hasil dalam pencapaian misi yang diharapkan. Manajemen perusahaan juga perlu memiliki kebijakan yang digunakan untuk mengantisipasi adanya berbagai penyimpangan dalam menjalankan aktivitas operasional instansi. Sales adalah bagian penting dari hasil pencapaian suatu instansi. Penjualan merupakan suatu fungsi dari pemasaran yang menentukan dalam mencapai tujuan perusahaan. Penjualan yang meramalkan perusahaan mampu dan berhasil membenarkan sistem operasional pada peran sales di instansi.

Berarti mencapai Sales yang akurat dan efisien diperlukan adanya suatu pengendalian dan pengawasan yang memadai. Pengendalian tersebut dapat dilakukan dengan audit operasional. Pengungkapan atas membenarkan sistem operasional ialah inspeksi atas aktivitas kerja dalam instansi, masuk kedalam garis haluan organisasi dan ketentuan operasional yang sudah ditetapkan tim administrasi manajemen agar dapat memahami aktivitas kerja tersebut telah dilaksanakan cepat dan akurat. (Agoes 2012) Audit Operasional adalah bagi identifikasi aktivitas, sistem dan kegiatan yang membutuhkan perbaikan, hingga demi adanya pengajuan yang ditetapkan nantinya bisa memperoleh perbaikan berdasarkan penyelenggaraan beraneka macam sistem dan kegiatan di instansi tersebut. pengelolaan berbagai program, (IBK Bayangkara 2016) Audit Operasional dijadikan sebagai instrumen oleh administrasi manajemen perlu pengukuran dan pertimbangan aktivitas yang sudah dilakukan dengan tujuan untuk mendeteksi, mencegah dan meminimalisasi ketidak efektifan yang terdapat pada fungsi penjualan.

Pelaksanaan aktivitas operasional perusahaan terkait dengan kinerja dari masing-masing fungsi dalam perusahaan yang memiliki peranan penting, salah satunya yaitu peran sales. Peran sales dilakukan bagian sales dimana dalam fungsi penjualan terdapat keterkaitan antara fungsi persediaan, fungsi pengiriman, dan fungsi kas. Apabila dalam pelaksanaan fungsi penjualan terdapat kendala pada salah satu atau keseluruhan fungsi pendukung, maka kendala tersebut dapat menjadi suatu indikasi kurangnya efisien dan efektif pada fungsi penjualan.

Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk menganalisis keberlanjutan usaha untuk membenarkan sistem operasional terhadap peran sales pada Perseroan Terbatas AMJ.

TINJAUAN PUSTAKA

Keberlanjutan usaha

Lanjutan bisnis amat sangat berarti untuk administrasi manajemen dan pewaris instansi untukantisipasi peluang adanya kapasitas bangkrut, akibat kegagalan menyangkutpautkan berlaku pengeluaran baik pengeluaran langsung atau tidak langsung. Lanjutan bisnis yaitu suatu keadaan saat instansi mempunyai kelebihan uang atas menerima perintah dan membenarkan suatu instansinya.