

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian dunia telah berkembang dengan pesat. Hal ini mendorong timbulnya perusahaan – perusahaan baru dalam bidang usaha yang beranekaragam. Perkembangan ini tentunya diikuti dengan meningkatnya aktivitas penjualan perusahaan.

Penjualan merupakan salah satu tujuan utama dalam mendapatkan laba dan pendapatan yang cukup baik.. pada satu sisi utama manajemen menghendaki penerapan pengendalian internal terhadap sistem penjualannya, oleh sebab itu maka setiap perusahaan memiliki perencanaan dan sistem pengendalian. Yang salah satunya adalah penjualan obat – obatan. Sistem penjualan pada saat ini sangatlah berkembang terlebih di era globalisasi. Hampir seluruh perusahaan maupun tempat – tempat penjualan terus mempertahankan penjualan dan system pengendalian internal perusahaannya, barang – barang usahanya untuk ditawarkan kepada para konsumen. Sehingga dituntut untuk selalu efisien dan efektif dalam memajukan usaha mereka masing – masing untuk dapat mencapai tujuan penjualan yaitu laba dan pendapatan yang baik.

Rumah Sakit Universitas Kristen Indonesia adalah perusahaan yang bergerak di bidang pelayanan jasa kesehatan, dimana obat – obatan merupakan unsur penting dalam menjalankan pelayanan kesehatan. Banyaknya pasien mempengaruhi tingkat penjualan obat – obatan. Penjualan obat – obatan dapat mengakibatkan terganggunya kelancaran

aktivitas pelayanan dan menyebabkan turunnya laba bahkan konsumen akan berpindah ke rumah sakit lain, penerapan sistem penjualan yang baik dapat memberikan nilai positif dan kenyamanan bagi para pasien. pengelolaan penjualan obat – obatan perlu mendapatkan perhatian yang lebih untuk dapat meningkatkan pengendalian internal sehingga kemungkinan terjadinya kesalahan dalam pelaksanaan pengendalian internal ditekan sekecil mungkin. Seperti yang kita ketahui bahwa banyak sekali cara dan keinginan dalam mencapai sebuah kemajuan dalam bidang penawaran dan penjualan fasilitas umum seperti salah satunya ialah rumah sakit umum untuk mencapai sebuah kemajuan dalam sistem penjualan obat – obatan di rumah sakit universitas Kristen indonesia. Dan dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Penerapan pengendalian internal didalam suatu perusahaan merupakan alat untuk memastikan terlaksananya prosedur dan tercapainya tujuan perusahaan, sehingga evaluasi atas penerapan mutlak dibutuhkan agar dapat membantu manajemen menentukan kualitas kinerja penjualan sepanjang waktu.

Dengan latar belakang itulah penulis tertarik unuk melakukan penelitian dengan judul **“EVALUASI PENERAPAN PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN OBAT – OBATAN PADA RUMAH SAKIT UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA”**.

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1. Identifikasi masalah

Beberapa masalah yang akan diidentifikasi berdasarkan latar belakang diatas adalah sebagai berikut:

- a. Penerapan pengendalian internal penjualan obat – obatan oleh rumah sakit.
- b. Sistem penjualan di rumah sakit.
- c. Unsur pengendalian internal oleh rumah sakit

2. Pembatas Masalah

Dalam skripsi ini penulis membatasi masalah yang akan di teliti hanya pada pengendalian internal bagian pengolahan penjualan obat – obatan pada Rumah Sakit Universitas Kristen Indonesia (UKI) dengan menggunakan data – data pengendalian internal pada penjualan obat – obatan selama periode 2008 – 2009.

C. Perumusan Masalah

1. Bagaimana prosedur penjualan yang di terapkan oleh Rumah Sakit UKI?
2. Bagaimanakah penerapan pengendalian internal atas penjualan obat – obatan pada Rumah Sakit UKI telah terlaksana?
3. Apakah pengendalian internal atas penjualan obat – obatan pada Rumah Sakit UKI telah memenuhi syarat di bandingkan dengan teori yang sudah ada ?

D. Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui prosedur seperti apa yang sudah dilaksanakan oleh Rumah Sakit tersebut.
2. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pengendalian internal penjualan obat – obatan.
3. Untuk mengetahui apakah penerapan pengendalian internal atas penjualan obat – obatan pada Rumah Sakit UKI telah memenuhi syarat pengendalian internal yang baik atau belum dibandingkan dengan teori yang sudah ada salah satunya adalah teori **COSO** .

E. Manfaat dan kegunaan peneliti

1. Bagi penulis

Penelitian ini menjadi sarana untuk mengimplementasikan pengetahuan – pengetahuan yang penulis dapat semasa kuliah dan menambah pengetahuan tentang pengelolaan penjualan obata – obatan di Rumah Sakit.

2. Bagi perusahaan

Sebagai bahan masukan bagi manajemen perusahaan mengenai kinerja dan penerapan pengendalian internal penjualan dalam perusahaan dan dapat memberikan kesimpulan atau saran untuk mengatasi kelemahan – kelemahan dalam penerapan sistem penjualan yang baik.

3. Bagi pihak akademis

Penulis berharap penelitian ini sebagai masukan bagi pihak lain yang membutuhkan sarana pertimbangan dan perbandingan dengan penelitian – penelitian yang dilakukan sebelumnya.

F. Sistematika penulisan

Sebagai gambaran umum dan untuk mempermudah dalam pembahasan penulis membagi pembahasan dalam skripsi ini yaitu enam bab dengan uraian sebagai berikut :

Bab I : Pendahuluan

Bab ini berisikan latar belakang pemilihan judul, identifikasi dan pembatasan masalah, perumusan masalah penelitian, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematis penulisannya.

Bab II : Landasan Teori

Bab ini berisikan tentang tinjauan pustaka atas teori – teori yang akan menjadi landasan dalam penelitian serta kerangka pikir.

Bab III : Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber, metode pengumpulan dan metode analisa data serta definisi operasional variable.

Bab IV : Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Bab ini memuat tentang sejarah, visi, misi, struktur, dan tanggung jawab Rumah Sakit tersebut.

Bab V : Hasil penelitian dan Pembahasan

Bab ini berisikan hasil penelitian dan pembahasan mengenai evaluasi pengendalian internal atas prosedur penjualan obat – obatan pada Rumah Sakit UKI.

Bab VI : Kesimpulan dan saran

Bab ini berisikan tentang kesimpulan dan pembahasan masalah yang ada, dan saran dari penulis sebagai masukan untuk perusahaan.