

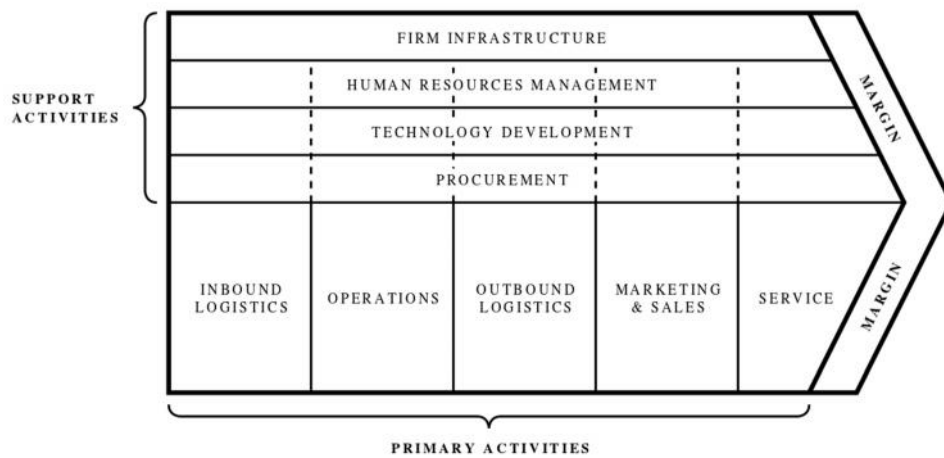
BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Value Chain Dalam Organisasi/Perusahaan

Value chain (rantai nilai) menggambarkan organisasi/perusahaan sebagai suatu rantai atau jaringan aktivitas yang dapat menambah nilai dari input suatu produk atau jasa dan menambahkan margin pada nilai *output* bagi perusahaan dan pelanggannya. Porter (1985: 33) menguraikan definisi *value chain* sebagai berikut: “A value chain disaggregates a firm into its strategically relevant activities in order to understand the behavior of costs and existing and potential sources of differentiation”. Analisis *value chain* menggambarkan aktivitas di dalam dan di sekitar perusahaan dan menghubungkannya dengan daya saing perusahaan. Porter mengklasifikasikan aktivitas perusahaan menjadi dua bagian, yaitu *primary activities* dan *supporting activities*. *Primary activities* terdiri atas *inbound logistics*, *operations*, *outbound logistics*, *marketing and sales*, dan *service*. *Supporting activities* terdiri dari *firm infrastructure*, *human resource management*, *technology development*, dan *procurement*.

Gambar II.1 *The Generic of Value Chain*



Sumber : Michael E. Porter (1985)

Primary activities

1) *Inbound Logistics*

Aktivitas yang berkaitan dengan penerimaan, penyimpanan, pendistribusian bahan yang digunakan perusahaan/organisasi untuk membuat produk atau jasa yang dijual. Contohnya seperti: penanganan material, pengendalian persediaan, penyimpanan material, dan pengembalian barang ke pemasok.

2) *Operations*

Aktivitas yang berkaitan dengan pengelolaan proses yang mengubah input (bahan baku, tenaga kerja, dan energi) menjadi *output* (barang jadi atau jasa). Contohnya seperti: pengepakan, pengemasan, dan perakitan.

3) *Outbound Logistics*

Aktivitas yang berkaitan dengan pendistribusian atau pengalihan produk atau jasa dari perusahaan/organisasi kepada pelanggan. Contohnya seperti: pengiriman mobil ke *dealer* mobil.

4) *Marketing and Sales*

Aktivitas yang berkaitan dengan penjualan produk atau jasa dan proses untuk menyampaikan atau mengkomunikasikan penawaran atas produk atau jasa yang memiliki nilai bagi konsumen. Contohnya seperti: promosi dan iklan.

5) *Service*

Aktivitas yang berkaitan dengan penyediaan layanan untuk mempertahankan atau meningkatkan nilai produk. Contohnya seperti: instalasi produk, perbaikan, penyesuaian produk, dan pelatihan.

Support Activities

1) *Firm Infrastructure*

Terdiri dari aktivitas yang meliputi: perencanaan, akuntansi, keuangan, hukum, manajemen mutu, manajemen umum, dan urusan pemerintah.

2) *Human Resource Management*

Terdiri dari aktivitas yang meliputi: seluruh kegiatan perekrutan, pelatihan, penyewaan, pengembangan, kompensasi, dan pemberhentian tenaga kerja.

3) *Technology Development*

Terdiri dari aktivitas yang meliputi: *hardware*, *software*, berkaitan dengan peralatan, pengetahuan teknis, dan teknologi yang melekat pada produk yang dihasilkan.

4) *Procurement*

Terdiri dari aktivitas yang berhubungan dengan bagian yang menjalankan fungsi pembelian atau pengadaan input seperti material, bahan baku, pengadaan alat pendukung seperti mesin, peralatan dan gedung perusahaan.

2.2 Peran Sistem Informasi Akuntansi Pada Keputusan Bisnis

Menurut Romney & Steinbart (2018) Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpulkan, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Terdapat enam komponen dalam sistem informasi akuntansi menurut Romney & Steinbart (2018) yaitu:

- 1) Pengguna yang menggunakan sistem.
- 2) Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
- 3) Data yang berisikan tentang organisasi dan kegiatan bisnis organisasi tersebut.
- 4) Perangkat lunak yang dipakai untuk mengolah data.
- 5) Infrastruktur teknologi informasi, seperti komputer, jaringan internet, perangkat komunikasi.
- 6) Pengendalian internal untuk melindungi sistem informasi akuntansi.

Romney & Steinbart (2018) menyatakan bahwa komponen dalam sistem informasi akuntansi membuat sistem informasi dapat memenuhi tiga fungsi bisnis penting, yaitu:

- 1) Mengumpulkan dan menyimpan data aktivitas yang dilakukan organisasi/perusahaan, sumber daya, dan data pegawai organisasi.
- 2) Mengubah data menjadi informasi agar manajemen dapat merencanakan, melaksanakan, mengendalikan, dan mengevaluasi aktivitas, sumber daya, dan pegawai organisasi/perusahaan.

- 3) Memberikan pengendalian yang memadai untuk melindungi aset dan data organisasi/perusahaan.

Penggunaan sistem informasi akuntansi dalam organisasi/perusahaan memberikan nilai tambah dan manfaat untuk organisasi/perusahaan. Menurut Romney & Steinbart (2018) manfaat penggunaan sistem informasi akuntansi dalam organisasi/perusahaan yaitu: meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produk atau jasa, menambah efisiensi, membagikan pengetahuan, meningkatkan efisiensi dan efektivitas *supply chain*, memperkuat struktur pengendalian internal, meningkatkan kemampuan organisasi/perusahaan dalam pengambilan keputusan.

2.3 Analisis *Value Chain* Dengan Pendekatan Ward and Peppard

Metode Ward *and* Peppard merupakan metodologi yang ditemukan oleh John Ward dan Joe Peppard pada tahun 2002. Metodologi Ward *and* Peppard digunakan dalam perencanaan strategis Sistem Informasi/Teknologi Informasi (SI/TI). Penggunaan metode Ward *and* Peppard bertujuan untuk menghasilkan sistem informasi yang dapat digunakan organisasi/perusahaan dalam menyusun strategi dan perencanaan sistem informasi dan teknologi informasi.

Metode Ward *and* Peppard terdiri dari dua tahapan, yaitu tahapan masukan dan tahapan keluaran.

Dalam tahapan masukan, terdapat beberapa analisa yang dilakukan, antara lain:

- 1) Analisa Bisnis Internal

Kondisi lingkungan internal dalam suatu organisasi/perusahaan diidentifikasi ke dalam beberapa hal, antara lain: visi misi, nilai budaya, strategi bisnis, sasaran, sumber daya, dan sasaran organisasi/perusahaan.

2) Analisa Bisnis Eksternal

Kondisi lingkungan eksternal dalam suatu organisasi/perusahaan diidentifikasi ke dalam beberapa hal, antara lain: aspek-aspek ekonomi, industri, sosial budaya, hukum, teknologi, dan kondisi pasar saat ini.

3) Analisa Lingkungan SI/TI Internal

Kondisi lingkungan internal SI/TI mencakup kondisi SI/TI organisasi dari perspektif bisnis dan analisa portofolio SI/TI saat ini.

4) Analisa Lingkungan SI/TI Eksternal

Kondisi lingkungan eksternal SI/TI diidentifikasi dengan menganalisis teknologi yang berkembang saat ini dan peluang pemanfaatannya dari sisi kompetitor, pengguna, atau pemasok.

Sementara itu, dalam tahapan keluaran pada metode Ward *and* Peppard terdapat beberapa analisa yang dilakukan, antara lain:

1) Strategi Bisnis SI

Komponen strategis bisnis SI meliputi: proses bisnis organisasi/perusahaan, perspektif bisnis dalam lingkungan eksternal dan internal, penggunaan sistem informasi yang dibutuhkan organisasi/perusahaan.

2) Strategi TI

Komponen strategi bisnis TI mencakup kebijakan dan strategi pengelolaan dalam pengelolaan teknologi dan sumber daya manusia dalam menggunakan SI/TI.

3) Strategi Manajemen SI/TI

Komponen manajemen SI/TI mencakup unsur-unsur strategi yang digunakan dalam penerapan kebijakan SI/TI seperti kebijakan pengalokasian biasa dalam implementasi strategi SI/TI.

Dalam penelitian ini, analisis yang dilakukan adalah analisis sistem informasi internal dan analisis sistem informasi eksternal disertai alat bantu analisis seperti analisis *value chain* dan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan (Fatimah, 2020). Metode ini digunakan dalam mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT bersifat deskriptif dan subjektif. Adanya sifat subjektif dikarenakan analisis SWOT merupakan analisis yang memberikan *output* berupa arahan, bukan berupa solusi permasalahan. Analisis SWOT terdiri dari empat faktor, yaitu:

1) *Strengths* (kekuatan)

Strengths merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor-faktor kekuatan merupakan suatu keunggulan kompetensi suatu organisasi yang menjadi nilai tambah bagi organisasi tersebut. Keunggulan komparatif dibanding pesaingnya ini dapat memuaskan *stakeholders* dan pelanggan.

2) *Weaknesses* (kelemahan)

Weaknesses merupakan kondisi yang menjadi kelemahan atau kekurangan di dalam organisasi. Kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam organisasi dapat berupa:

- a. Lemahnya SDM dalam organisasi.
- b. Saran dan prasarana yang kurang memadai.
- c. Kurangnya sensitivitas dalam menangkap peluang.
- d. *Output* produk yang belum dapat bersaing dengan produk pesaing.

3) *Opportunities* (peluang)

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang bersifat menguntungkan dan dapat menjadi alat untuk memajukan organisasi/perusahaan. Hal-hal yang dapat menjadi peluang perlu diurutkan berdasarkan *success probability* (kemungkinan keberhasilan), sehingga organisasi dapat fokus pada peluang dengan tingkat keberhasilan tinggi. Peluang diklasifikasikan ke dalam tiga tingkatan, yaitu:

a. *Low*

Suatu peluang dikategorikan menjadi *low* (rendah) apabila hasil analisis dari peluang tersebut memiliki daya tarik dan manfaat yang kecil serta tingkat keberhasilannya yang kecil.

b. *Moderate*

Suatu peluang dikategorikan menjadi *Moderate* (sedang) apabila hasil analisis dari peluang tersebut memiliki daya tarik dan manfaat yang besar namun tingkat keberhasilannya kecil atau sebaliknya.

c. *Best*

Suatu peluang dikategorikan menjadi *best* apabila hasil analisis dari peluang tersebut memiliki daya tarik dan manfaat yang besar serta tingkat keberhasilannya tinggi.

4) *Threats* (ancaman)

Threats atau ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi/perusahaan. Ancaman dapat berupa kondisi lingkungan yang tidak menguntungkan bagi organisasi. Ancaman dapat berdampak berkepanjangan sehingga menjadi sebuah penghalang tercapainya visi misi organisasi.

Dalam penggunaan analisis SWOT, terdapat beberapa manfaat, antara lain:

- 1) Analisis SWOT membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi sekaligus yang menjadi dasar sebuah analisis persoalan, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.
- 2) Analisis SWOT memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang, serta mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.
- 3) Analisis SWOT membantu mengevaluasi organisasi dari empat sisi yang menjadi dasar dalam proses identifikasinya.
- 4) Analisis SWOT menjadi instrumen yang efektif dalam melakukan analisis strategi guna menemukan langkah yang tepat sesuai dengan situasi terkini.
- 5) Penggunaan analisis SWOT dapat meminimalkan kelemahan serta menekan dampak ancaman yang dapat terjadi.