BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Analisis Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi telah ditinjau sebagi suatu "kotak hitam" atau black box yang peranannya dalam organisasi perusahaan sangatlah diperlukan. Dalam bagian ini tutup kotak hitam diangkat agar supaya isi dan segala operasi yang dilaksanakan dalam suatu organisasi dapat dianalisa. Tujuannya adalah untuk memformulasikan atau merumuskan definisi yang tepat mengenai apa yang diartikan oleh istilah sistem informasi akuntansi.

Karena sistem informasi akuntansi sangat erat hubungannya dengan sistem informasi manajemen, baik secara konseptual maupun secara kenyataan. Kiranya patut kita mendefinisikan dan menyelidiki konsepsi sistem informasi manajemen sebagai suatu tindakan hati-hati dalam mengembangkan suatu pemahaman atas sistem informasi akuntansi.

peranan sistem informasi akuntansi dalam penetapan tarif suku cadang di Divisi Atelir sangatlah berpengaruh, itu dikarenakan semua informasi tentang penetapan tarif akan mengacu atau dicatat pada SIMAK (Sistem Informasi Manajemen Akuntansi) pada bagian keuangan.

Jadi peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam penetapan tarif suku cadang tersebut sudah sesuai yaitu dengan menyediakan informasi yang memadai.

4.1 Analisis Lingkungan Bisnis

Divisi Atelir berada pada lingkungan bisnis telekomunikasi yang saat ini sedang berkembang dan untuk mengetahui tantangannya terhadap lingkungan bisnis, dicoba untuk dianalisis dengan kerangka acuan PORTER.

4.1.1 Lingkungan Industri Atelir

Divisi Atelir sebagai entity PT TELKOM yang mempunyai kemampuan dalam penetrasi pasar belum menjadi jaminan untuk memenangkan kompetisi. Terlebih lagi dengan keberadaan perusahaan-perusahaan lain yang bergerak dalam bisnis yang sama.

Namun demikian kekuatan vendor dan pelanggan, potensi pesaing baru, potensi produk dan kompetensi internal dalam bisnis atelir akan cukup banyak ditentukan oleh kontrol sumber daya dan regulasi pemerintah.

4.1.2 *Pelanggan*

Layanan jasa Divisi Atelir yang utama ditunjukan pada lingkungan intern PT TELKOM namun kondisi pasar operator telekomunikasi yang terbuka luas memungkinkan Divisi Atelir mengembangkan pasarnya ke luar PT. TELKOM. Ancaman yang dapat timbul salah satunya adalah karena pelanggan mempunyai kekuatan tawar menawar yang kuat serta bisa langsung ke vendor untuk memanfaatkan jasa dibidang atelir.

4.1.3 *Vendor*

Divisi Atelir menjalankan konsep kerjasama yang saling menguntungkan dengan vendor, namun tidak menutup kemungkinan para vendor menawarkan jasanya langsung kepada kastamer. Ini menempatkan Divisi Atelir pada posisi lemah. Oleh sebab itu strategi aliansi Divisi atelir Vendor perlu terus dikembangkan sesuai dengan situasi dan kindisi yang ada.

4.1.4 *Produk Substitusi*

Perkembangan IPTEK mengakibatkan semakin banyaknya produk teknologi yang murah dan bebas pemeliharaanya. Ini juga akan menjadi ancaman bisnis bagi Divisi Atelir, sehingga perlu dilakukan optimalisasi investasi baru dengan mempertimbangkan aspek perkembangan teknologi.

4.1.5 *Potensi Pesaing Baru*

Perkembangan pasar operator telekomunikasi yang sedang tumbuh memungkinkan datangnya pesaing baru dalam bisnis atelir. Untuk itu konsep strategi aliansi akan sangat bermanfaat mengurangi masuknya pesaing baru.

4.2 Analisis Pemasaran

Dalam kegiatan pemasaran sebaiknya dilakukan analisa pemasaran yang ditawarkan oleh Divisi Atelir mengacu kepada konsep **4 P *(Product, price, Promotion, Place).***

4.2.1 product

Jasa/produk yang ditawarkan Divisi Atelir harus selalu dalam kualitas yang "excellent". Produk pengganti (substitusi) yang mungkin ada dan ditawarkan oleh pesaing perlu dijadikan salah satu titik analisanya. Alternatif-alternatif yang banyak ditawarkan sering dengan perkembangan teknologi harus dapat diantisipasi. Namun kualitas produk harus tetap menjadi sasaran utama.

4.3.2 Price

Dalam penentuan tarif atau harga yang nantinya akan dibebankan kepada kastamer, maka harus dilihat dulu hal-hal yang berpengaruh terhadap tarif tersebut tersebut termasuk juga laba yabg ditargetkan untuk dicapai. Perlu diperhatikan juga cara-cara dalam penawaran harga suatu jasa. Harga yang ditawarkan pesaing juga menjadi bahan pertimbangan. Kesemua tinjauan itu akan sampai pada kesimpulan untuk menentukan seberapa besar tingkat efektivitas dan efisiensi dari mulai rencana pengadaan jasa sampai pelaksanaan pelayanannya dan yang akan mempengaruhi penentuan tarif.

4.3.3 Promotion

Cara Promosi yang baik dan dapat mengenai sasaran pada awalnya dimulai dari tinjauan terhadap sikap atau prilaku pelanggan terhadap jasa yang ditawarkan oleh Divisi Atelir. Dilanjutkan dengan melihat pesaing dan situasi kondisi market yang ada serta target

marke terhadap penawaran produk Atelir. Promosi yang baik merupakan salah satu aspek awal yang sangat penting dalam keberhasilan meraih pasar.

4.3.4 Place

Penerapan konsep "Place" (tempat) dari produk-produk yang ada terkait dengan market yang akan dimasuki oleh bisnis Atelir. Dengan kondisi market yang ada saat ini dan jenis jasa yang ditawarkan Divisi Atelir, segmen pengguna telekomunikasi khususnya operator telekomunikasi di lingkungan PT.TELKOM menjadi sasaran penawaran jasa Atelir. Perluasan segmen penawaran, diversifikasi dan penciptaan jasa baru dengan tetap berlandaskan pada efisiensi dan efektivitas kerja menjadi hal yang perlu dianalisa secara kontinu agar nantinya Atelir tidak salah dalam menempatkan jasa yang ditawarkan pada market yang ada.

4.3 Analisis 7 S dari Mc. Kinsey

Meskipun suatu organisasi telah mempunyai suatu strategi yang jelas dan program pelaksanaan yang baik, tetapi organisasi masih dapat mengalami kegagalan dalam mengimplementasikan strategi tersebut.

Untuk mencapai sasaran yang akan dicapai, juga perlu dilakukan analisis terhadap strategi, struktur, sistem, style, skill, staffing, dan share values yang dikenal dengan sebutan analisis 7 S yaitu :

a. Strategi

Strategi adalah suatu kesatuan rencana yang komprehensip dan terpadu yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam iklim kompetisi yang semakin ketat, ditambah lagi dengan adanya komitmen Divisi Atelir sebagai pendukung operator PT. TELKOM dalam kaitannya untuk mencapai sasaran T-2001 maka Divisi Atelir memerlukan strategi yang matang dalam menjalankan bisnisnya. Selain ditujukan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dalam kegiatan bisnis, strategi juga ditujukan agar bisnis dan keuntungan tersebut tetap berlanjut.

b. Struktur

Aspek sinergis antara pelaksanaan tugas organisasi menjadi titik yang sangat vital untuk mencapai kondisi pelaksanaan yang efektif dan efisien. Dalam job deskription telah ditujukan pembagian tugas masing-masing personil sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya.

c. Sistem

Sistem akan sangat tampak pada business proses yang tak lain isinya menggambarkan bagaimana suatu organisasi melakukan kegiatan sehari-hari dalam upaya mencapai tujuan organisasi. Wujudnya adalah berupa aliran proses.

d. Style

Style mempunyai arti bahwa setiap anggota organisasi harus mempunyai gaya yang sama dalam berfikir dan bertindak. Dalam dunia bisnis yang dikenal berbagai gaya atau style yang sama-sama telah terbukti baik untuk suatu organisasi dalam melakukan kegiatannya. Namuin demikian tentu akan timbul suatu hambatan jika antar personil mempunyai gaya yang berbeda baik dalam berfikir maupun bertindak. Karenanya dalam setiap melakukan tugas terutama yang memerlukan keterlibatan banyak orang harus dilakukan dulu proses penyamaan persepsi.

e. Skil

Skill atau keahlian setiap anggota organisasi perlu dibina dan dikembangkan agar dapat mendukung sistem yang ada atau sebaliknya dengan membuat sistem yang dapat mengakomodasikan keahlian setiap anggota organisasi maka akan tercipta kondisi saling melengkapi atau komplementer. Prinsip ini dalam banyak hal akan banyak membantu organisasi dalam menutupi kelemahan dalam melakukan aktivitas.

f. Staffing

"The rigth man on the right job" adalah salah satu kunci dalam point staffingini, disamping tetap mengupayakan agar setiap anggita mempunyai rata-rata kemampuan yang baik. Program pelatihan dan

program penempatan sesuai dengan keahlian menjadi implementasi penting dalam penggunaan kunci-kunci tersebut untuk kemajuan organisasi.

g. Share Values

Setiap anggota Divisi Atelir harus mempunyai nilai/kultur dan misi organisasi yang sama dan nilai-nilai harus bagian dari nilai-nilai Divisi Atelir sebagai satu kesatuan. Personil Divisi Atelir sebelumnya berasal dari unit kerja yang berbeda-beda dengan kemampuan bahkan kultur yang berbeda. Karena itu setiap anggota harus ditanamkan suatu value yang sama dan jelas agar mempunyai persepsi yang seragam dalam mencapai sasaran yang diharapkan.