**KONSEP VALUE CHAIN**

Kosep Value Chain terdiri atas 2 macam yaitu :

1.Primary Activity

* Inbound Logistic

Terdiri dari penerimaan,penyimpanan dan distribusi bahan-bahan masukan yang digunakan oleh organisasi untuk menghasilkan produk dan jasa yang dijualnya.

* Operation ( Operasi)

Adalah aktivitas-aktivitas yang mengubah masukan menjadi jasa atau produk yang sudah jadi.

* Outbond Logistic

Adalah aktivitas-aktivitas yang melibatkan distribusi produk yang sudah jadi kepada pelanggan.

* Marketing and Sales (Pemasaran dan Penjualan)

Mengarah pada aktivitas-aktivitas yang berhubungan dengan membantu para pelanggan untuk membeli jasa atau produk yang dihasilkan organisasi.

* Service ( Pelayanan )

Memberikan dukungan purna jual kepada pelanggan.Contoh pelayanan perbaikan dan pelayanan.

2.Support Activity

* Infrastuktur Perusahaan

Mengarah pada aktivitas-aktivitas akuntansi,keuangan,hukum,dan administrasi umumyang penting bagi sebuah organisasi untuk beroperasi termasuk system informasi akuntansi.

* Sumber Daya Manusia

Melibatkan aktivitas yang berhubungan dengan perekrutan,pengontrakan,pelatihan dan pemberian kompensasi dalam keuntungan bagi perusahaan.

* Teknologi

Merupakan aktivitas yang meningkatkan produk dan jasa.

* Pembelian ( Purchasing)

Termasuk seluruh aktivitas yang melibatkan perolehan bahan mentah, suplay, mesin dan bangunan yang digunakan untuk melaksanakan aktivitas utama.

Dengan menerapkan konsep value chain, perusahaan dapat :

- Meningkatkan persaingan

- Mengurangi biaya

- Meningkatkan pasar

Kerangka value chain adalah sebuah mata rantai dari hulu ke hilir. Namun secara realita tidak ada perusahaan yang dapat menjangkau seluruh value chain ini dalam operasinya secara sempurna.

Setiap perusahaan mendapatkan keuntungan melalui proses value chain, meskipun mereka tidak berpartisipasi dalam setiap tahapan mata rantai tersebut.

Model rantai nilai menunjukkan bahwa SIA adalah aktivitas pendukung. SIA dapat menambah nilai bagi organisasi dengan cara memberikan informasi yang akurat dan tepat waktu, agar kelima aktivitas utama rantai nilai dapat dilaksanakan dengan lebih efektif dan efisien. SIA yang dirancang dengan baik dapat melakukan hal ini dengan cara:   
1. memperbaiki kualitas dan mengurangi biaya untuk menghasilkan produk atau jasa.   
2. memperbaiki efisiensi. SIA yang dirancang dengan baik dapat membantu memperbaiki efisiensi jalannya suatu proses dengan memberikan informasi yang lebih tepat waktu.   
3. memperbaiki pengambilan keputusan. SIA dapat memperbaiki pengambilan keputusan dengan memberikan informasi dengan tepat waktu.

4.Berbagi pengetahuan. SIA yang dirancang dengan baik bisa mempermudah proses berbagi pengetahuan dan keahlian, yang selanjutnya dapat memperbaiki proses operasi perusahaan dan bahkan memberikan keunggulan kompetitif.

SIA yang dirancang dengan baik juga dapat membantu meningkatkan laba organisasi dengan memperbaiki efisiensi dan efektivitas rantai persediaannya. Contoh: dengan mengijinkan para pelanggan secara langsung mengakses sistem persediaan dan order penjualan milik perusahaan, biaya aktivitas penjualan dan pemasaran dapat dikurangi. Selanjutnya, apabila akses seperti itu mengurangi biaya yang ditanggung para pelanggan dan waktu pemesanan, baik tingkat penjualan dan perolehan pelanggan akan meningkat. Tentu saja, dengan membuat sistem informasi antar-organisasi seperti itu akan menimbulkan kekhawatiran baru mengenai sistem pengendalian yang harus dibicarakan. Hal ini juga membutuhkan peningkatan keandalan dan keakurat data SIA.

Aktivitas dalam value chain bukan aktivitas yang independen melainkan interdependen. Hubungan antar aktivitas mempengaruhi kinerja dan biaya aktivitas lainnya. Penyebab dari hubungan tersebut adalah sebagai berikut

* Fungsi yang sama dapat dilakukan dengan cara yang berbeda.
* Biaya atau kinerja direct activities diperbaiki dengan usaha yang lebih indirect activities.
* Aktivitas yang dilakukan didalam perusahaan mengurangi kebutuhan untuk memperagakan,menjelaskan atau melayani produk dilapangan.
* Fungsi quality assurance dapat dilakukan dengan cara yang berbeda.

Hubungan vertical

* Value Chain Pemasok/ Channel

Hubungan (linkages) tidak hanya terjadi diantara value chain perusahaan tetapi juga value chain pemasok dan channels, hubungan ini disebut hubungan vertical. Dalam hal ini bagaimana aktivitas dari pemasok atau channel dilakukan akan mempengaruhi kinerja dari aktivitas perusahaan. Hubungan ini menyediakan kesempatan bagi perusahaan untuk meningkatkan competitive advantagenya.

Value Chain Pembeli

Pembeli juga memiliki value chain dan produk perusahaan mewakili masukan yang dibeli

Untuk chain yang dibeli. Differensiasi perusahaan diturunkan secara dasar dari pembuatan value untuk pembeli melalui pengaruh perusahaan terhadap value chain pembeli. Value tersebut diciptakan ketika perusahaan membuat competitive advantage untuk pembelinya menurunkan biayanya, pembeli meningkatkan kinerja pembeli.

**KONSEKUENSI PERUSAHAN**

Perusahan harus meningkat kan kualitas agar mampu bersaing dengan perusahan yang ada. Di dalam negeri maupun di luar negeri .kualitas perusahan itu harus di utamakan dan harus menjadi periotitas utama bagi perusahan. Organisasi atau perusahaan menggantungkan diri pada sistem informasi untuk mempertahankan kemampuan berkompetisi. Informasi yang dimiliki oleh perusahaan digunakan oleh pimpinan perusahaan.

* **Kritik**

Pada laporan keuangan Laba Rugi PT Sejahtera per 31 desember 2001 dimana pendapatan bunganya (Rp.3.000.000) hamper sama nilainya dengan biaya listrik (Rp.2.500.000),sehingga laba bersih tidak terlalu besar.

Pada laporan keuangan Laba Rugi PT.Maju Terus per 31 desember 2002 biaya beban usaha sangat besar sehingga pendapatan labanya sedikit.

* **SARAN**

Akibat yangv timbul dari laporan keungan dari kedua perusahaan tersebut dalam laporan laba rugi dan neraca,masing-masing perusahaan harus bisa mengatur seberapa banyak pemasukan dan pengeluaran.supaya laba yang dihasilkan nantinya jauh lebih besar dari pengeluaran.

Apa bila kedua perusahaan tersebut tidak bisa mengatur masalah pemasukan dan pengeluar keuangan bisa-bisa perusahaan bisa bangkrut. Dan perusahaan harus menghitung bunga-bunga dan pengeluarn dari pembelian perlengkapan. Apa bila tidak maka akan berpengaruh pada perusahaan-perusahaan tersebut.