

**PERANAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENJUALAN PADA
PT. PANEN LESTARI INTERNUSA
MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

**SEDARTA YOGA
NPM : 098330133**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2013**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
 2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
 3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
- Access From (repository.uma.ac.id)7/2/24

Judul Skripsi : PERANAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN
DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN
PENJUALAN PADA PT.PANEN LESTARI
INTERNUSA MEDAN

Nama Mahasiswa : SEDARTA YOGA

No. Stambuk : 09 833 0133

Jurusan : AKUNTANSI

Menyetujui :

Komisi Pembimbing

Pembimbing I

(Linda Lores, SE, Msi)

Pembimbing II

(Ahmad Prayudi, SE, MM)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

(Linda Lores, SE, Msi)

Dekan

(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, Mec)

Tanggal Lulus : 30 November 2013

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)7/2/24

ABSTRAK

Sistem Informasi Manajemen adalah sekumpulan elemen yang terkait dan terpadu untuk mencapai tujuan tertentu dan produktifitas adalah rasio antara output dengan kegiatan untuk menghasilkan suatu kegiatan. Berdasarkan pengertian yang dikemukakan diatas maka hubungan diatas terletak adalah bagaimana suatu elemen tersusun hingga menghasilkan suatu kegiatan guna mencapai suatu tujuan. Berdasarkan hal yang dikemukakan diatas itulah dalam hal ini peneliti melakukan penelitian yang bersifat kuantitatif dengan objek penelitian di PT.Panen Lestari Internusa Medan.

Permasalahan yang ada pada PT.Panen Lestari Internusa Medan adalah bagaimanakah peranan sistem informasi manajemen dalam pengambilan keputusan penjualan pada PT.Panen Lestari Internusa Medan. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam hal ini peneliti menemukan hipotesis yaitu adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara sistem informasi manajemen terhadap penjualan pada PT. Panen Lestari Internusa Medan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi manajemen PT.Panen Lestari Internusa Medan menggunakan konsep biaya relevan (*relevent cost*) dalam proses pengambilan keputusan jangka panjang mengenai harga penjualan. Proses pengambila keputusan yang diterapkan pada PT.Panen Lestari Internusa Medan sudah cukup baik, hal ini dikarenakan pihak manajemen selalu membuat alternatif dalam pengambilan keputusan.

Kata kunci : Sistem Informasi Manajemen, Pengambilan Keputusan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul **“Peranan Sistem Informasi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Penjualan Pada PT.Panen Lestari Internusa Medan.”** Yang disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Medan Area.

Selama masa penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan baik moral maupun material dari berbagai pihak. Berkat lindungan Tuhan Yang Maha Esa, doa dan bantuan dari dosen pembimbing, staf pengajar Universitas Medan Area, orang tua, teman-teman dan pihak PT.Panen Lestari Internusa Medan akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan.

Menyadari akan hal tersebut, maka dengan segala ketulusan dan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. A. Ya'kup Matondang, MA. Selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Affifudin, SE, MEc. Selaku dekan Universitas Medan Area.

3. Ibu Linda Lores, SE, Msi. Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Universitas Medan Area.
4. Ibu Linda Lores, SE, Msi. Selaku pembimbing I dan Ahmad Prayudi, SE, MM Selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memeriksa dan memberikan bimbingan ke arah yang lebih baik sampai skripsi ini selesai.
5. Bapak/Ibu Dosen-dosen fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah membimbing dan mendidik penulis selama masa perkuliahan, serta seluruh aktivis akademik Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
6. Kepada pihak PT.Panen Lestari Internusa Medan beserta staf yang telah memberikan kemudahan dan fasilitas yang ada yang membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Teristimewa, penulis sampaikan kepada Ayahanda Senaya dan Ibuanda tercinta Renggema yang sangat penulis banggakan yang menyayangi penulis dan telah mengorbankan segala – galanya baik moril maupun material demi anak – anaknya memperhatikan, memenuhi segala keperluan penulis serta doa buat penulis.
8. Buat teman-teman terbaik ku di Club futsal IMAHO, dan teman – teman lainnya yang selalu memberikan bantuan dan support mulai dari seminar outline skripsi sampai dalam menyelesaikan skripsi ini, dan selalu ada dalam hari-hari penulis menjalankan aktifitas perkuliahan dan diluar perkuliahan

9. Buat teman-teman yang telah membantu dan membeikan support dalam menyelesaikan skripsi ini, khususnya Mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi stambuk 2009 pagi.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca sangat diharapkan. Namun penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan berpikir bagi bagi setiap orang yang membaca. Dan semoga Tuhan Yang Maha Esa selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua. Amin.

Medan, Januari 2014
Penulis

SEDARTA YOGA
098330133

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	
DAFTAR ISI	
DAFTAR GAMBAR	
GAMBAR TABEL	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	2
D. Manfaat Penelitian	3
BAB II LANDASAN TEORITIS	
A. Teori-teori	4
1. Pengertian, Manfaat dan Tujuan Sistem Informasi Manajemen	4
2. Komponen – komponen Sistem Informasi Manajemen	10
3. Tipe dan Karakteristik Sistem Informasi Manajemen.....	11
4. Penjualan dan Pengambilan Keputusan Penjualan.....	17
B. Kerangka Konseptual	22
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	24
B. Defenisi Operasional	25

C. Jenis dan Sumber Data	25
D. Teknik Pengumpulan Data	25
E. Teknik Analisis Data	26
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian.....	27
B. Pembahasan	47
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	52
B. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini informasi merupakan hal yang paling diperhitungkan oleh semua pihak dalam rangka pengambilan keputusan, karena kesalahan informasi maka akan menyebabkan kesalahan atas keputusan tersebut. Sistem penghasil informasi ini disebut sebagai sistem informasi manajemen. Pada sebuah perusahaan salah satu informasi yang paling penting adalah sistem informasi manajemen.

Sistem Informasi Manajemen merupakan suatu sistem yang berperan dalam memberikan informasi untuk pengambilan keputusan oleh pihak manajemen. Untuk menghasilkan keputusan harus menggunakan informasi yang baik yaitu dapat dimengerti, relevan, terandakan, dan tepat waktu.

Manajemen adalah bagian yang sangat penting bagi suatu bisnis. Alasannya adalah manajemen mempunyai fungsi penting dalam suatu perusahaan karena erat hubungannya dengan produksi dan penjualan. Manajemen harus dikelola dengan baik agar terciptanya keberhasilan perusahaan.

PT. Panen Lestari Internusa Medan adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang departemen store. Perusahaan dan manajemen dapat dengan segera dan cept melakukan segala aktifitas perusahaan. Pengambilan keputusan manajemen sangat dipengaruhi oleh informasi-informasi yang diperoleh dari sistem informasi manajemen, terutama untuk bagian penjualan. Selama ini bagian

penjualan mengalami kendala dalam penetapan harga baru, terutama jika ada perubahan harga dan diskon dari pihak supplier. Hal inilah yang harus segera dicari jalan keluarnya. Karena hal ini tidak segera diantisipasi bisa berakibat kerugian (jika terjadi kenaikan harga dari *supplier*).

Dari uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai Sistem Informasi Manajemen manajemen pada PT. Panen Lestari Internusa Medan dengan mengambil judul **“Peranan Sistem Informasi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Penjualan Pada PT. Panen Lestari Internusa Medan”**.

B. Rumusan Masalah

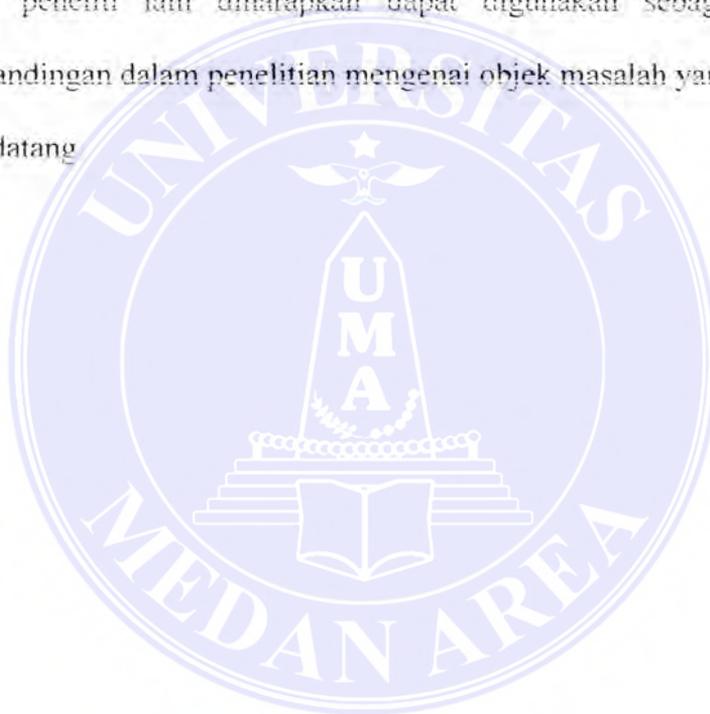
Berdasarkan penelitian pendahuluan yang telah dilakukan penulis pada PT. Panen Lestari Internusa Medan, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut : “Bagaimana peranan sistem informasi manajemen dalam pengambilan keputusan yang efektif khususnya pada bagian penjualan?”

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan penulis adalah untuk memperdalam pengetahuan penulis mengenai sejauh mana peran sistem informasi manajemen dalam pengambilan keputusan penjualan pada PT. Panen Lestari Internusa Medan.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi PT. Panen Lestari Internusa Medan diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan khususnya keputusan penjualan.
2. Penulis dapat menerapkan tulisan ini dalam kehidupan kerja penulis pada masa yang akan datang.
3. Bagi peneliti lain diharapkan dapat digunakan sebagai acuan dan perbandingan dalam penelitian mengenai objek masalah yang sama dimasa mendatang



BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Teori-teori

1. Pengertian, Manfaat dan Tujuan Sistem Informasi Manajemen

a. Pengertian Sistem Informasi Manajemen

Agar dapat memahami pengertian system informasi manajemen maka terlebih dahulu kita pahami definisi dari system, informasi dan manajemen berikut ini :

1) Sistem

Menurut Krismiaji (2005:2) menyatakan bahwa : “Sistem adalah serangkaian komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai serangkaian tujuan”.

Sedangkan definisi sistem menurut Mulyadi (2007:3) menyatakan bahwa : “Sekelompok elemen yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu”.

Selanjutnya Tata Sutabri (2005:18) : “Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan”.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan sistem memiliki tiga karakteristik yaitu :

a) Komponen atau elemen yang dapat dilihat, didengar dan dirasakan.

b) Proses atau kegiatan untuk mengkoordinasi komponen yang terlihat dalam sebuah sistem.

c) Tujuan mengenai sasaran akhir yang ingin dicapai dari kegiatan koordinasi komponen tersebut.

2) Informasi

Menurut Barry E. Cushing (2006:8) yang telah dialih bahasakan oleh La Midjan menyatakan bahwa : “Informasi diartikan sebagai keluaran (output) dari suatu pengolahan data yang telah diorganisir dan berguna bagi orang yang menerimanya.”

Sedangkan menurut George H. Bodnar (2010:6) yang telah dialih bahasakan oleh Amir Abadi Yusuf menyatakan bahwa : “Informasi merupakan data yang berguna dan diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk pengambilan keputusan yang tepat.”

Dari beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa informasi adalah data yang telah diolah melalui suatu proses menjadi suatu bentuk yang lebih bernilai dan berguna bagi yang menerimanya serta dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan baik pada saat ini maupun yang akan datang

3) Manajemen

Menurut George R. Terry dan Leslie W. rue (2010:1) : “Manajemen adalah suatu proses atau kerangka kerja, yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang - orang ke arah tujuan - tujuan organisasional atau maksud - maksud yang nyata”.

Selanjutnya, Abdul Halim, Achmad Tjahjono dan Muh. Fakhri Husein (2009:6) : “Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian pekerjaan anggota organisasi, serta pengendalian sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan organisasi”.

4) Sistem Informasi Manajemen

Menurut Anoraga (2005 : 303) “Sistem informasi manajemen adalah serangkaian subsistem informasi yang menyeluruh dan terkoordinasi dan secara rasional terpadu yang mampu mentransformasi keputusan-keputusan oleh para manajer sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan untuk dicapai”.

Menurut Syamsi (2006 : 14) “Sistem Informasi Manajemen adalah jaringan informasi yang dibutuhkan pimpinan dalam menjalankan tugasnya, terutama dalam mengambil keputusan”.

Eko Nugroho (2008:16) berpendapat bahwa : “Sistem Informasi Manajemen, disingkat SIM, adalah sebuah system informasi yang berfungsi mengelola informasi bagi manajemen. Pendapat ini sejalan dan diperjelas lagi dengan pengertian sistem informasi manajemen yang dikemukakan oleh Abdul Kadir (2007:19) :

Sistem informasi manajemen adalah kumpulan dari system yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama dan membentuk suatu hubungan yang saling berinteraksi dan bekerja sama antara bagian satu dengan bagian yang lainnya dengan cara-cara tertentu untuk melakukan fungsi pengambilan data, menerima masukan (input) data-data, kemudian mengolahnya (processing), dan menghasilkan keluaran (output) berupa informasi sebagai dasar bagi pengambilan keputusan yang berguna dan mempunyai nilai nyata yang dapat dirasakan akibatnya baik pada saat itu juga maupun di masa mendatang, mendukung kegiatan operasional, manajerial dan strategis organisasi, dengan memanfaatkan berbagai

sumber daya yang ada dan tersedia bagi fungsi tersebut guna mencapai tujuan.

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa :

- a) Sistem informasi manajemen adalah mengenai hal melaporkan informasi kepada orang yang tepat dalam suatu organisasi.
- b) Dalam pengertian yang lebih luas, sistem informasi manajemen merupakan keseluruhan jalinan hubungan, jaringan lalu lintas keterangan-keterangan dalam organisasi mulai dari sumber-sumber yang melahirkan bahan-bahan keterangan melalui proses pengumpulan, pengolahan, penyimpanan sampai penyebaran keterangan dengan berbagai peralatan yang dapat memungkinkan para anggota melaksanakan tugas dengan sebaik-sebaiknya maupun membantu para manajer membuat keputusan atau menjalankan tugas kepemimpinannya dengan baik.

h. Manfaat Sistem Informasi Manajemen

Para pemimpin yang bertugas dibidang perencanaan ataupun yang menangani bidang pengawasan dalam rangkaian usaha mengambil keputusan yang baik dan cepat, dan selalu membutuhkan informasi untuk mendukung kelancaran tugas-tugasnya. Oleh sebab itu informasi baru dapat dikatakan berguna apabila mampu berfungsi membantu pimpinan dalam pengambilan keputusan, terlebih dalam bidang perencanaan dan pengawasan, juga dalam penentuan program kerja.

Manfaat sistem informasi manajemen dapat diuraikan dibawah ini:

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)7/2/24

1) Sistem informasi manajemen sebagai Pembantu Dalam Pengambilan Keputusan.

Sebuah sistem informasi manajemen adalah sebuah sistem informasi yang melakukan semua pengolahan transaksi yang dibutuhkan serta memberikan dukungan informasi dan pengolahan untuk fungsi-fungsi manajemen dan pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan merupakan salah satu peran dari para manajer di mana sistem informasi manajemen dapat menolong dalam pengambilan keputusan melalui fungsi dan tugasnya. Kegiatan pengambilan keputusan adalah kegiatan yang kompleks, berdasarkan pengalaman banyak manajer yang berkecimpung dalam memecahkan masalah sehari-hari.

2) Sistem informasi manajemen sebagai Pendukung Fungsi Perencanaan dan Pengendalian.

Usaha mencapai tujuan bagi organisasi perusahaan adalah tercapainya tujuan perusahaan yang sesuai dengan perencanaan semula. Semua kegiatan dalam operasional akan selalu terlibat dalam proses perencanaan, baik itu perencanaan jangka pendek ataupun rencana jangka panjang. Sistem informasi manajemen sangat relevan bagi fungsi perencanaan. Perencanaan dan pengendalian yang dibantu dengan komputer memperlebar kemampuan manajemen untuk menyeiengarkan fungsi yang penting ini. Kedua fungsi sangat erat kaitannya. Tanpa ada perencanaan, pengendalian tidak akan ada. Sedangkan apabila ada

perencanaan tetapi tidak ada pengendalian, maka rencana tersebut akan gagal.

3) Sistem informasi manajemen sebagai Penentuan Program Kerja.

Perincian dalam program kerja selalu didasarkan kepada mana yang harus didahulukan dan program mana yang dapat ditunda untuk sementara. Untuk menentukan skala prioritas kerja dengan tepat dibutuhkan data informasi tentang faktor tenaga kerja yang tersedia. Juga diperlukan informasi tepat tentang sumber pembiayaan, lokasi yang hendak dilaksanakan, sistem pelaporan sistem penilaian an umpan balik yang hendak dipergunakan, keuntungan-keuntungan yang akan diperoleh dari hasil yang diharapkan.

c. Tujuan Sistem Informasi Manajemen

Tujuan dari adanya sistem informasi manajemen Menurut Muhammad Tsani Abdul Hakim (2011:1) adalah sebagai berikut :

- 1) Menyediakan informasi yang dipergunakan di dalam perhitungan harga pokok jasa, produk, dan tujuan lain yang diinginkan manajemen.
- 2) Menyediakan informasi yang dipergunakan dalam perencanaan, pengendalian, pengevaluasian, dan perbaikan berkelanjutan.
- 3) Menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan.

Sedangkan Dwi Asih Rahayu (2010:1) mengatakan bahwa tujuan dari sistem informasi manajemen adalah :

- 1) Menyediakan informasi yang dipergunakan dalam perencanaan

- 2) Pengendalian
- 3) Pengevaluasian
- 4) Pengambilan keputusan.

Tujuan tersebut menunjukkan bahwa manajer dan pengguna lainnya perlu memiliki akses informasi dan mengetahui cara menggunakannya. Sistem informasi manajemen dapat membantu mereka mengidentifikasi suatu masalah, menyelesaikan masalah, dan mengevaluasi kinerja (informasi dibutuhkan dan dipergunakan dalam semua tahap manajemen, termasuk perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan).

2. Komponen – komponen Sistem Informasi Manajemen

Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, artinya saling bekerjasama membentuk satu kesatuan. Komponen-komponen sistem tersebut dapat berupa suatu bentuk subsistem. Suatu subsistem memiliki sifat dari sistem yang menjalankan suatu fungsi tertentu dan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan. Menurut Tisnawati (2005:53), komponen-komponen sistem informasi manajemen digunakan untuk melengkapi suatu sistem pengoperasiannya yang terdiri dari perangkat keras, perangkat lunak, prosedur dan database

- a. Perangkat keras, yaitu perangkat bagi suatu sistem informasi terdiri dari komputer pusat pengolah, unit masukan ke luaran, unit penyimpanan file dan lain sebagainya, peralatan penyimpanan data dan terminal masukan ke luaran.

- b. Perangkat Lunak, perangkat lunak dapat dibagi menjadi tiga jenis yaitu
- 1) Sistem perangkat lunak umum seperti sistem pengoperasian dan sistem manajemen data yang memungkinkan pengoperasian sistem komputer.
 - 2) Aplikasi perangkat lunak umum, seperti model analisis dan keputusan.
 - 3) Aplikasi perangkat lunak yang terdiri atas program yang secara spesifik dibuat untuk setiap aplikasi.
- c. Database, yaitu file yang berisi program dan data yang dibuktikan dengan adanya media penyimpanan disket, hard disk, magnetic tape dan sebagainya. File juga meliputi keluaran tercetak dan catatan lain diatas kertas, mikro film dan lain sebagainya.
- d. Prosedur, merupakan komponen fisik karena prosedur disediakan dalam bentuk fisik seperti buku panduan dan instruksi. Tiga jenis prosedur yang dibutuhkan yaitu instruksi untuk pemakai, instruksi untuk penyiapan masukan dan instruksi pengoperasian untuk karyawan pusat komputer.

3. Tipe dan Karakteristik Sistem Informasi Manajemen

a. Tipe Sistem Informasi Manajemen

Tipe sistem informasi manajemen terbagi atas

- 1) Sistem Informasi Akutansi : Sistem informasi yang menyajikan informasi yang dipakai oleh dipakai fungsi akutansi. Sistem ini mencakup semua transaksi yang berhubungan dengan keuangan di sebuah perusahaan atau organisasi. Manajemen dapat dibagi menjadi 3 level yaitu level bawah (level operasional), level menengah (level taktik), level atas (level strategik).

2) Sistem Informasi Manufaktur : Sistem informasi yang bekerja sama dengan sistem informasi lain untuk mendukung manajemen perusahaan dalam menyelesaikan masalah yang berhubungan dengan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Sistem informasi manufaktur terdiri dari subsistem-subsistem sebagai berikut :

- a) Subsistem input Sistem informasi akuntansi mengumpulkan data intern yang menjelaskan operasi manufaktur dan data lingkungan yang menjelaskan transaksi perusahaan dengan pemasoknya
- b) Subsistem informasi akuntansi Tugas pengumpulan data yang menjelaskan operasi produksi paling dilaksanakan dengan menggunakan terminal pengumpulan data. Pegawai produksi memasukan data kedalam terminal dengan menggunakan kombinasi media yang dapat dibaca mesin dan keyboard.
- c) Subsistem Industrial Engineering Industrial Engineering (IE) merupakan analisis sistem yang terlatih khusus yang mempelajari operasi manufaktur dan membuat saran-saran perbaikan. Bagian penting IE melibatkan pengaturan standart produksi suatu unsur penting dalam menerapkan managemant by exception diarea manufaktur.
- d) Subsistem intelijen manufaktur Subsistem intelijen manufaktur membuat manajemen manufaktur tetap mengetahui perkembangan terakhir mengenai sumber-sumber pekerja, material dan mesin.

- e) Informasi pekerja Manajer manufaktur sangat memperhatikan serikat pekerja yang mengorganisasikan para pekerja perusahaan. Jika para pekerja memilih untuk berserikat suatu kontrak menjelaskan harapan dan kewajiban baik perusahaan maupun serikat.
- f) Informasi pemasok Sebagai besar departemen pembelian memiliki beberapa pembeli yang mengkhususkan diri dalam mencapai efisiensi dan kualitas produksi material yang dipesan harus tiba sesuai jadwal dan tingkat kualitas yang diharapkan.
- g) Subsistem tingkat persediaan perusahaan sangat penting karena menggambarkan investasi yang besar uang yang tertanam dalam persediaan tidak dapat digunakan dalam hal-hal lain. Tingkat persediaan suatu barang tertentu terutama dipengaruhi oleh jumlah unit yang dipesan dari pemasok setiap kalinya tingkat persediaan rata-rata dapat diperkirakan seperti kuantitas pesanan ditambah safety stock.
- h) Biaya pemeliharaan Biaya tahunan menyimpan suatu persediaan tergantung pada jenis material yang disimpan. Biaya pemeliharaan atau biaya penyimpanan biasanya dinyatakan sebagai presentase biaya tahunan dari barang dan biaya tersebut mencakup faktor-faktor seperti kerusakan, pencurian, keusangan, pajak dan asuransi.
- i) Biaya pembelian Biaya yang meningkat adalah biaya pembelian yang mencakup biaya-biaya yang terjadi saat material dipesan, waktu

pembelian, biaya telp, biaya sekretaris biaya formulir pesanan pembelian dan sebagainya.

j) Kuantitas pesanan ekonomis Kuantitas pesanan ekonomis menyeimbangkan biaya pemeliharaan dan pembelian serta mengidentifikasi biaya kombinasi terendah.

k) Kuantitas manufaktur ekonomis Kuantitas ekonomis lain dapat digunakan untuk persediaan barang jadi. Ini adalah kuantitas manufaktur ekonomis juga disebut ukuran lot ekonomis.

3) Sistem Informasi SDM : Sistem informasi yang digunakan oleh perusahaan khususnya di bagian personalia.

Sistem Informasi Sumber Daya Manusia (SISDM) adalah program aplikasi komputer yang mengorganisir tatakelola dan tataaksana manajemen SDM di perusahaan. Aplikasi SISDM mengelola sistem administrasi kepegawaian mulai dari penerimaan (*recruitment & selection*) pemeliharaan (*compensation & benefit*) pengembangan (*training & development*) sampai dengan pelepasan (*retirement*). Disamping aktifitas manajemen SDM aplikasi SISDM menyajikan data dan informasi mengenai organisasi unit kerja SDM berupa : informasi data karyawan, statistik tenaga kerja, peraturan dan kebijakan kepegawaian serta program pengembangan organisasi.

4) Sistem Informasi Keuangan : Sistem informasi yang menyediakan informasi pada fungsi keuangan yang menyangkut keuangan perusahaan.

Terdiri dari Subsistem Peramalan, Subsistem Manajemen Dana, Subsistem Pengendalian,

a) Subsistem Peramalan (*Forecasting Subsystem*)

Melakukan peramalan jangka panjang lima sampai sepuluh tahun ke depan untuk dasar perencanaan strategis.

b) Subsistem Manajemen Dana (*Funds Management Subsystem*)

Berkaitan dengan arus uang perusahaan. Manajemen ingin mengetahui sebelumnya kelebihan dan kekurangan kas sehingga mereka dapat merencanakan cara menanganinya

c) Subsistem Pengendalian

Menyiapkan anggaran operasi tahunan dan menyediakan informasi umpan balik kepada para manajer sehingga dapat memantau biaya aktual yang dibandingkan dengan kekuatan anggaran.

5) Sistem Informasi Pemasaran . Sistem Informasi yang menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh fungsi pemasaran.

a) Subsistem Sistem Informasi Pemasaran

Subsistem Penelitian Pemasaran (Riset Pemasaran)

Subsistem penelitian pemasaran merupakan sistem yang berhubungan dengan pengumpulan, pencatatan dan analisis data pelanggan dan calon pelanggan dan calon pelanggan. Manajer pemasaran dapat menggunakan penelitian pemasaran untuk mengumpulkan segala jenis informasi tetapi sebagian besar kegiatan ditujukan ke pelanggan dan calon pelanggan :

b) Subsistem Intelijen Pemasaran

Tiap area fungsional bertanggung jawab untuk menghubungkan perusahaan dengan elemen-elemen tertentu dilingkungan pemasaran yang memiliki tanggung jawab utama pada pelanggan dan pesaing. Seperti area fungsional lainnya, pemasaran juga memiliki tanggung jawab pada pemerintah dan komunitas global.

b. Karakteristik Sistem Informasi Manajemen

Definisi dari Sistem Informasi Manajemen (SIM) adalah sebuah system informasi yang selain melakukan semua pengolahan transaksi yang diperlukan oleh suatu organisasi, juga memberi dukungan informasi dan pengolahan untuk fungsi manajemen dan pengambilan keputusan serta mendukung berbagai strategi untuk keunggulan kompetitif.

Sedangkan karakteristik dari Sistem Informasi Manajemen (SIM) itu sendiri adalah :

- 1) Sistem Informasi Manajemen mendukung pengambilan keputusan terstruktur pada tingkat kendali operasional dan manajemen. Juga berguna untuk tujuan-tujuan perencanaan bagi manajer senior.
- 2) Biasanya berorientasi pada pelaporan dan pengendalian.
- 3) Sistem Informasi Manajemen bergantung pada basis data dan alur data yang telah tersedia di perusahaan.
- 4) Sistem Informasi Manajemen memiliki kapabilitas analitik.

b) Subsistem Intelijen Pemasaran

Tiap area fungsional bertanggung jawab untuk menghubungkan perusahaan dengan elemen-elemen tertentu di lingkungan pemasaran yang memiliki tanggung jawab utama pada pelanggan dan pesaing. Seperti area fungsional lainnya, pemasaran juga memiliki tanggung jawab pada pemerintah dan komunitas global.

b. Karakteristik Sistem Informasi Manajemen

Definisi dari Sistem Informasi Manajemen (SIM) adalah sebuah sistem informasi yang selain melakukan semua pengolahan transaksi yang diperlukan oleh suatu organisasi, juga memberi dukungan informasi dan pengolahan untuk fungsi manajemen dan pengambilan keputusan serta mendukung berbagai strategi untuk meningkatkan kompetitif.

Sedangkan karakteristik dari Sistem Informasi Manajemen (SIM) itu sendiri adalah :

- 1) Sistem Informasi Manajemen mendukung pengambilan keputusan terstruktur pada tingkat kendali operasional dan manajemen. Juga berguna untuk tujuan-tujuan perencanaan bagi manajer senior.
- 2) Biasanya berorientasi pada pelaporan dan pengendalian.
- 3) Sistem Informasi Manajemen bergantung pada basis data dan alur data yang telah tersedia di perusahaan.
- 4) Sistem Informasi Manajemen memiliki kapabilitas analitik.

- 5) Sistem Informasi Manajemen secara umum membantu dalam pengambilan keputusan menggunakan data saat ini dan masa lalu.
- 6) Sistem Informasi Manajemen bias memiliki orientasi internal atau eksternal.

4. Penjualan dan Pengambilan Keputusan Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.

Penjualan mempunyai peranan penting dalam suatu perusahaan karena itu penjualan harus dilakukan dengan sebaik-baiknya. Menurut Winardi (2000:74) "Penjualan adalah rencana-rencana secara taktik, berusaha agar pembeli bersedia menukarkan uangnya dengan barang atau jasa".

Maman, Ukas (2005 : 8) memberikan defenisi mengenai penjualan, yaitu "Suatu tindakan untuk menukar barang/jasa dengan uang, dengan cara

mempengaruhi orang lain untuk memiliki barang yang ditawarkan, sehingga kedua belah pihak mendapat keuntungan dan kepuasan”.

Menurut Irianto, Anton (2006 : 716) disebutkan bahwa: “Sale (penjualan) adalah pendapatan yang diterima dari pertukaran barang dan jasa dan dicatat untuk satu periode akuntansi tertentu, baik berdasarkan kas (sebagaimana diterima) atau berdasarkan aktual (sebagaimana diperoleh)”.

Pada umumnya disetiap perusahaan terdapat suatu bagian atau departement yang khusus bertugas dibagian penjualan atau untuk memperoleh pendapatan. Bagian ini biasanya disebut departement penjualan atau bagian fungsi pendapatan.

Menurut Kotler (2005 : 278) “Pengalaman aktual mengenai hasil penjualan, seperti halnya dengan semua standar, akan mengungkapkan bahwa wakil penjualan bereaksi secara berbeda-beda, khususnya pada awalnya. Sebagian akan terdorong untuk mencapai efisiensi tertinggi, yang lainnya menjadi menyerah”. Beberapa eksekutif penjualan memberikan penekanan kuat pada unsur manusia ini dalam menetapkan hasil. Tetapi secara umum, orang-orang yang baik dalam jangka panjang akan menanggapi dengan positif hasil yang dirancang dengan cerdas, khususnya jika imbalan disesuaikan dengan adil dengan kinerja.

h. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut

- 1) Kondisi dan Kemampuan Penjual. Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:
- Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan
 - Harga produk
 - Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, penahanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.
- 2) Kondisi Pasar. Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu di perhatikan adalah:
- Jenis pasarnya
 - Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
 - Daya belinya
 - Frekuensi pembelian
 - Keinginan dan kebutuhan
- 3) Modal. Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual

harus memperkenalkan dudu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

- 4) Kondisi Organisasi Perusahaan. Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan.
- 5) Faktor lain. Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Ada pengusaha yang berpegangan pada suatu prinsip bahwa "paling penting membuat barang yang baik". Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

5. Pengambilan Keputusan Penjualan

Banyak manajer yang bergantung pada metode penyelesaian masalah secara informal. Percaya pada tradisi menyebabkan para manajer mengambil keputusan yang sama dengan keputusan terdahulu untuk masalah atau kesempatan yang sama, meminta saran kepada yang berwenang dan mengambil keputusan berdasarkan saran seorang ahli atau manajer tingkat yang lebih tinggi. Manajer yang memakai pendekatan rasional, cerdas dan sistematis akan mencapai solusi lebih baik.

Pembuatan keputusan adalah kegiatan kunci kegiatan manajer yang memainkan peranan penting, terutama bila manajer melaksanakan fungsi perencanaan yang menyangkut keputusan-keputusan yang sangat penting dan jangka waktu yang panjang.

Pengambilan keputusan menggambarkan proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara pemecah masalah. Menurut Helga (2006 : 17) membedakan pengambilan keputusan dari penentuan pilihan (*Choice Making*) dan dari pemecahan masalah (*Problem Solving*).

Menurut Helga (2006 : 17) langkah pengambilan keputusan adalah :

- a. Pemecahan dan perumusan masalah
- b. Pengumpulan dan analisa data yang relevan
- c. Pemilihan alternatif yang ada
- d. Komunikasi dan pelaksanaan keputusan
- e. Langkah lanjutan dan umpan balik hasil keputusan.

Menurut Stephen P. Robbins dan Mary Coulter (2010 : 12) “Peran pengambil keputusan mencakup hal-hal yang terkait dengan pengambilan keputusan dan penentuan pilihan”. Pengambilan keputusan (*decision making*) adalah melakukan penilaian dan menjatuhkan pilihan. Keputusan ini diambil setelah melalui beberapa pertimbangan alternatif. Sebelum pilihan dijatuhkan, ada beberapa tahap yang mungkin akan dilalui oleh pembuat keputusan. Tahapan tersebut bisa saja meliputi identifikasi masalah utama, menyusun alternatif yang akan dipilih dan sampai pada pengambilan keputusan yang terbaik. Adapun tahapan proses pengambilan keputusan adalah :

- a. Mendefenisikan masalah dan faktor yang mempengaruhinya.
- b. Mengumpulkan data yang relevan
- c. Mengidentifikasi alternatif yang mungkin muncul
- d. Memprediksi hasil dari setiap alternatif
- e. Pemilihan alternatif terbaik.

B. Kerangka Konseptual

Dalam merancang system informasi manajemen harus terlebih dahulu organisasi dan manajemennya, karena system yang dirancang mempengaruhi organisasi maupun manajemennya. Hal ini tercermin dari fungsi manajemen itu sendiri dimana manajemen dalam melaksanakan kegiatannya memerlukan bantuan orang lain.

Dengan demikian sistem informasi manajemen member kemudahan di dalam menyajikan informasi untuk melaksanakan keputusan dalam *planning*.

organizing, actuating, dan controlling. Untuk dapat melaksanakan usahanya, para manajer dituntut untuk senantiasa mampu membuat keputusan yang tepat, akurat dan praktis. Tanpa adanya sistem informasi manajemen yang baik, pekerjaan akan menjadi rumit sehingga tujuan perusahaan akan susah untuk dicapai. Tujuan perusahaan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penjualan. Dimana akan diteliti sampai sejauh mana efektifitas pemanfaatan sistem informasi manajemen yang ada di PT. Panen Lestari Internusa dalam merumuskan keputusan penjualan produk perusahaan.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2008 : 11) penelitian deskriptif adalah suatu metode dengan terlebih dahulu mengumpulkan data, menyusun data, mengolah data, dan mengelompokkannya sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti”.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian berlokasi di PT. Panen Lestari Internusa Medan yang berlokasi di Jl. KH. Zainul Arifin No. 7 Medan, Telepon : (061) 4501155, 45001175. Email : tengku.rajid.anhar@sogo.co.id..

3. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini direncanakan empat bulan dimulai dari bulan Juli 2013 sampai dengan bulan Oktober 2013. untuk lebih jelasnya disajikan tabel waktu penelitian pada tabel berikut ini :

Tabel 3.1. Rencana Waktu Penelitian

No	Keterangan	Tahun 2013															
		Juli				Agustus				September				Oktober			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Pra Riset	■	■	■	■												
2	Pengajuan Judul	■	■	■	■												
3	Pembuatan dan Bimbingan Proposal					■	■	■	■	■	■	■	■				
4	Seminar Proposai													■	■	■	■
5	Pengumpulan Data													■	■	■	■
6	Penyusunan dan Bimbingan Skripsi													■	■	■	■
7	Pengajuan Sidang dan Meja Hijau													■	■	■	■

B. Defenisi Operasional

Adapun defenisi operasional dari penelitian ini adalah :

1. Sistem informasi manajemen adalah serangkaian subsistem informasi yang menyeluruh dan terkoordinasi yang diterapkan oleh PT. Panen Lestari Internusa Medan untuk menghasilkan informasi yang dapat digunakan oleh pihak manajemen.
2. Pengambilan Keputusan Penjualan adalah langkah yang ditempuh dengan pendekatan sistematis oleh PT. Panen Lestari Internusa Medan untuk menetapkan mengabulkan dan merencanakan harga jual dan volume penjualan dalam suatu periode tertentu

C. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian adalah data kualitatif. Sumber data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data sekunder.

Sedangkan data sekunder merupakan data penelitian yang antara lain berupa bukti-bukti referensi majalah-majalah, brosur dan dokumen-dokumen lain yang berhubungan dengan pembahasan.

D. Teknik Pengumpulan data

Adapun teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Pengamatan (*observation*), yaitu dengan mengadakan peninjauan langsung ke PT. Panen Lestari Internusa Medan, untuk memperoleh gambaran tentang fakta yang ada di lapangan dimana selanjutnya membuat catatan-catatan dari hasil pengamatan tersebut..
2. Wawancara (*interview*), yaitu melakukan Tanya jawab dengan pihak perusahaan, yaitu personil yang berwenang memberikan data atau informasi yang diperlukan, dimana peneliti membuat daftar pertanyaan terlebih dahulu yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan.

E. Teknik Analisis data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah tehnik analisis data deskriptif. Pada metode deskriptif ini analisa dilakukan dengan cara menganalisis, menafsirkan dan menginterpretasikan data sehingga dapat memberikan mengenai permasalahan yang diteliti yaitu sistem informasi manajemen. Sistem informasi manajemen dipergunakan untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan. Informasi tersebut akan dipergunakan untuk menetapkan suatu kebijakan harga jual dan volume penjualan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

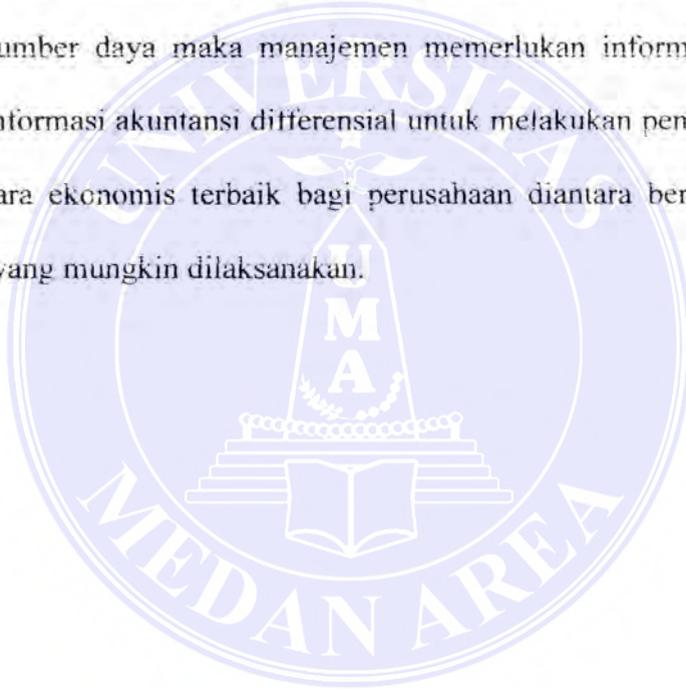
Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis terhadap peranan informasi manajemen dalam proses pengambilan keputusan harga jual fashion di PT. Panen Lestari Internusa maka penulis mengambil kesimpulan : sebagai berikut :

1. Proses pengambilan keputusan di PT. Panen Lestari Internusa sudah baik, hal ini dikarenakan pihak manajemen selalu membuat alternatif dalam pengambilan keputusan.
2. Informasi manajemen telah difungsikan dengan baik dalam pengambilan keputusan harga jual fashion di PT. Panen Lestari Internusa
3. PT. Panen Lestari Internusa menggunakan konsep biaya relevan (*relevant cost*) dalam proses pengambilan keputusan jangka panjang mengenai harga jual fashion. Beberapa kelemahan yang ditemukan dalam penelitian yaitu :
 - a. Prediksi biaya relevan yang dibuat hanya didasarkan pada prediksi biaya masa depan tanpa memperhitungkan prediksi biaya tahun lalu sehingga prediksi biaya relevan tidak tepat.
 - b. Kesalahan menetapkan jumlah sumber daya ekonomi yang akan dialokasikan kepada program- program tertentu pada masa yang akan datang dapat mengakibatkan pemilihan program yang akan dilaksanakan tidak tepat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka penulis memberikan saran yang mungkin berguna bagi pengembangan PT. Panen Lestari Internusa yaitu :

1. Penentuan biaya relevan harus didasarkan pada prediksi biaya masa depan dan informasi masa lalu untuk mengambil keputusan harga jual suatu produk fashion.
2. Dalam proses perencanaan jangka panjang dimana manajemen merencanakan alokasi sumber daya maka manajemen memerlukan informasi manajemen melalui informasi akuntansi differensial untuk melakukan pemilihan program yang secara ekonomis terbaik bagi perusahaan diantara berbagai alternatif program yang mungkin dilaksanakan.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim, Achmad Tjahjono., Muh. Fakhri Husein, 2009, **Sistem Pengendalian Manajemen**, Edisi Revisi, UPP Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Abdul Kadir, 2007, **Pengenalan Sistem Informasi**, Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Anoraga, Panji, 2005, **Prilaku Keorganisasian**, Cetakan Pertama, Penerbit Pustaka Jaya, Jakarta.
- Anton Irianto, 2006, **Born to Win Sukses Menjual Steps to be a Sales Master**, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Barry E. Chusing, 2006, **Accounting Information Systems and Business Organizations**, Edisi 2, Addison-Wesley Pub. Co. Michigan University, Michigan-USA.
- Dwi Asih Rahayu, 2010, **Tujuan Sistem Informasi Manajemen**, <http://dwiasihrahaayu.blogspot.com/2012/11/tujuan-sistem-informasi-manajemen.html>.
- Eko Nugroho, 2008, **Sistem Informasi Manajemen : Konsep, Aplikasi, dan Perkembangan**, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- George H. Bodnar dan Hopwood, William S., 2010, **Accounting Information Systems**, 9th Edition, Prentice Hall, New Jersey.
- George R Terry & Rue, Leslie W. Rue, 2010, **Dasar-Dasar Manajemen**, Terjemahan:G.A. Ticoalu, Bumi Aksara, Jakarta.
- Helga, Drummond, 2006, **Pengambilan Keputusan Yang Efektif (Effective Decision Making)**, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Kotler, Philip, 2005, **Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol**, Edisi Millenium, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Krismiaji, 2005. **Sistem Informasi Akuntansi**, Edisi Kedua, Akademi Manajemen. Perusahaan YKPN, Yogyakarta.
- Maman, Ukas, 2005, **Pengantar Bisnis Ilmu Menjual**, Edisi Revisi, Bumi Aksara, Jakarta.
- Mulyadi, 2007, **Sistem Perencanaan dan Pengendalian**, Buku 3, Salemba Empat, Jakarta.
- Muhammad Tsani Abdul Hakim, 2011, **Definisi dan Tujuan Sistem Informasi Manajemen**, <http://tsani-oke.blogspot.com/2011/05/definisi-dan-tujuan-sistem-informasi.html>.

Stephen P. Robbins dan Mary Coulter, 2010, **Perilaku Organisasi**, Salemba Empat, Jakarta.

Sugiyono, 2008, **Statistik Untuk Penelitian**, Alfa Beta, Jakarta.

Syamsi, Ibnu, 2006, **Pengambilan Keputusan dan Sistem Informasi**, Cetakan Kedua, Bumi Aksara, Jakarta.

Tata Sutabri, 2005, **Sistem Informasi Manajemen**, Penerbit Andi, Yogyakarta.

Tim Penyusun, 2008, **Pedoman Penulisan Skripsi**, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area – Medan.

Tisnawati, Ernie, 2005, **Pengantar Manajemen**, Prenada Media, Jakarta.

