

**ANALISIS PENGARUH KONTRIBUSI NILAI TEKNOLOGI INFORMASI  
TERHADAP KINERJA PROSES BISNIS  
(STUDI EMPIRIS PADA INDUSTRI PERBANKAN DI KOTA AMBON)**

**Rasni Hanipa Usemahu**

Politeknik Negeri Ambon

*Email: [Rasni\\_Usemahu@yahoo.com](mailto:Rasni_Usemahu@yahoo.com)*

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis kontribusi nilai TI terhadap kinerja proses bisnis pada Industri perbankan. Penelitian ini menggunakan konsep *value chain*. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 50 orang manajer dengan menggunakan metode *purposive sampling* berdasarkan kriteria yang ditentukan oleh peneliti. Maka diperoleh sampel sebanyak 35 orang manajer. Teknik analisis data yang digunakan yaitu *Partial Least Square (PLS)* yang diolah dengan program WarpPLS 2.0. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan menggunakan *Partial Least Square (PLS)* menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai yang tidak signifikan terhadap kinerja proses bisnis. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dapat dilihat bahwa hipotesis H1d, nilai Path koefisiennya signifikan dengan  $P\text{-value} < 0.05$ , maka dapat disimpulkan bahwa nilai bisnis TI berpengaruh terhadap *sales and marketing support, supplier relations terhadap productions and operations* dan *product and service enhancement* sedangkan utk hipotesis H1a, H1b, H1c, H1e, H2, H3b, H3c, H3d, H3e, H3g, H3h dan H3i nilai path koefisiennya tidak berpengaruh signifikan dengan nilai  $P\text{-value} > 0.05$ .

**Kata kunci:** *value chain*, teknologi informasi, kinerja proses bisnis

**1. PENDAHULUAN**

Pada masa kini, sebagian besar masyarakat semakin merasakan informasi sebagai salah satu kebutuhan pokok disamping kebutuhan akan sandang, pangan dan papan. Seiring dengan hal itu, informasi telah berubah bentuk menjadi suatu komoditi yang dapat diperdagangkan. Keadaan ini terbukti dengan semakin berkembangnya bisnis pelayanan informasi, seperti stasiun televisi, surat kabar, radio dan internet yang telah memasuki sendi-sendi kehidupan manusia. Perubahan lingkungan yang pesat, dinamis dan luas tersebut didukung oleh kemajuan teknologi informasi disegala bidang. Hal ini telah mendorong transformasi masyarakat tradisional menjadi masyarakat moderen yang terdepan dalam mengakses informasi.

Perkembangan dan kemajuan teknologi informasi saat ini, memudahkan setiap orang dalam memperoleh informasi secara cepat. Perkembangan teknologi informasi sangat berdampak pada kemajuan dalam bidang perekonomian yang dapat menciptakan persaingan bisnis. Keberhasilan perusahaan di dalam menghadapi persaingan bisnis ditentukan oleh keberhasilan dalam pemanfaatan teknologi. Hal ini menjadi sebuah senjata bagi perusahaan di dalam mencapai kesuksesan sehingga dapat terus bertahan di dalam persaingan bisnis yang begitu ketat.

Teknologi informasi merupakan bagian dari sistem informasi dan teknologi informasi merujuk pada teknologi yang digunakan dalam menyampaikan maupun mengolah informasi. Teknologi informasi telah membawa perubahan yang sangat mendasar bagi organisasi baik swasta maupun publik. Oleh karena itu, teknologi informasi menjadi suatu hal yang sangat penting

dalam menentukan daya saing dan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan kinerja bisnis di masa mendatang. Sumber daya teknologi informasi menjadi sebuah pertimbangan baik itu bagi para manajer dan konsultan, dalam menentukan keberhasilan perusahaan di masa mendatang.

Dalam bidang akuntansi, sistem pemrosesan informasi akuntansi berbasis komputer (*hardware, software, dan data*) banyak ditawarkan dengan tujuan untuk memberikan kemudahan bagi para akuntan untuk menghasilkan informasi yang dapat dipercaya, relevan, tepat waktu, lengkap, dapat dipahami, dan teruji. Teknologi informasi juga dapat membantu meningkatkan sistem informasi akuntansi (Daljono, 1999).

Di bidang sistem informasi akuntansi, teknologi adalah suatu hal yang menjamah kesegala arah khususnya dalam rantai nilai, karena setiap aktivitas akan menciptakan nilai dan memakai informasi (Porter, 1985). Teknologi informasi memiliki peran yang signifikan dalam menentukan biaya produksi atau defrensiasi produk maka teknologi akan berpengaruh pada dinamika bersaing di tingkat industri dan kinerja suatu perusahaan.

Ada beberapa implementasi teknologi informasi dalam akuntansi manajemen. Penerapan *Electronic Data Interchange (EDI)* dalam *Just In Time (JIT)* menawarkan pengendalian persediaan, mengarahkan orientasi pada kualitas dan efisiensi tenaga kerja. EDI juga memberikan peluang pada akuntan manajemen dalam meningkatkan kualitas yang berkaitan dengan *production, shedulling, sales forecasting*, mempercepat *internal response time*, berhubungan secara lebih dekat dengan pelanggan,

dan membantu manajemen dalam meningkatkan pengendalian aktivitas bisnis. Dalam *Activity Based Costing* (ABC), teknologi informasi dapat diterapkan untuk mengelolah informasi biaya sehingga dapat memberikan kejelasan mengenai sumber atau penyebab dari pos-pos biaya secara cepat dan terorganisasi. Sedangkan dalam *Total Quality Control* (TQC), teknologi informasi dapat diterapkan untuk melakukan perbaikan berkelanjutan sehingga memungkinkan menghasilkan produk yang sempurna (*zero-defect*) dan mutu produk merupakan tanggung jawab dari semua bagian. Perkembangan teknologi informasi dalam akuntansi manajemen juga dapat menyediakan informasi tentang korelasi antara biaya dan waktu dengan cepat dan relevan. Hal ini menjadikan manajer mampu merespon perubahan kondisi pasar secara cepat dan tepat. Selain itu penerapan *manufacturing cell* dapat mempercepat waktu yang digunakan untuk produksi dan menurunkan biaya produksi (Sri Mahasari, 2000).

Manajemen organisasi harus tanggap pada perubahan lingkungan ini jika ingin organisasinya tetap dapat bertahan dan meningkatkan kinerjanya. Manajemen organisasi juga harus sensitive terhadap pengaruh perkembangan teknologi yang mencakup informasi, peralatan teknik dan proses dalam mengubah input menjadi output. Selain itu, manajemen harus dapat memahami dengan baik peran sistem informasi dalam organisasi (Eliot, 1992). Penggunaan teknologi informasi pada aktivitas perusahaan misalnya *value chain* dapat menghasilkan beberapa keuntungan, seperti penghematan biaya, percepatan waktu operasi, peningkatan produktivitas, percepatan waktu pengiriman barang dan jasa kepada pelanggan, serta peningkatan nilai barang dan jasa yang tinggi pada pelanggan (Efendi, 2010).

enurut Tallon, Kraemer, Gubraxani (1999) konsep yang cocok untuk mengilustrasikan peran TI di dalam proses bisnis perusahaan adalah *value chain* (Porter, 1985). Konsepsi umum Porter mengenai *value chain* membagi aktivitas-aktivitas perusahaan menjadi proses-proses yang berbeda yang diperlukan untuk terlibat dalam aktivitas-aktivitas bisnis (Porter & millar, 1985).

Sesuai dengan konsep *value chain* oleh Tallon, *et al* (1999) maka aktivitas pendukung dioperasionalkan sebagai *process planning & support* yang berpengaruh langsung terhadap nilai bisnis TI sebagai operasionalisasi kinerja proses bisnis perusahaan. Sedangkan aktivitas primer dioperasionalkan kedalam *supplier relation, production & operations, product & enhancement, sales & marketing support, customer relations* pada akhirnya dapat menciptakan dinamika bersaing. Selain itu proses bisnis yang satu saling berhubungan kausal dengan proses bisnis lainnya.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Landasan Teori

#### 2.1.1. Peran Teknologi Informasi

Disekitar tahun 50-an ditemukan semi konduktor pada teknologi komputer yang menandai dimulainya era informasi, sehingga faktor yang mendorong pertumbuhan sistem sosial dan ekonomi bukan lagi tenaga kerja maupun tenaga mesin melainkan informasi, bagi yang menguasai dan memanfaatkan informasi itulah yang akan berhasil.

Persaingan bisnis yang semakin ketat di era globalisasi ini menuntut perusahaan untuk menyusun kembali strategi dan taktik bisnisnya. Jika dilihat lebih mendalam, ternyata esensi dari persaingan terletak pada bagaimana sebuah perusahaan dapat mengimplementasikan proses penciptaan produk atau jasanya secara lebih murah, lebih baik, dan lebih cepat dibandingkan dengan pesaing bisnisnya. Saat ini penerapan teknologi informasi dan komunikasi diperlukan dalam dunia bisnis sebagai alat bantu dalam upaya memenangkan persaingan.

Pembangunan Teknologi Informasi Perusahaan dilakukan secara bertahap sebelum sebuah sistem holistik atau menyeluruh selesai dibangun, hal tersebut disesuaikan dengan kekuatan sumber daya yang dimiliki. Dalam penerapannya rencana strategis Teknologi Informasi senantiasa diselaraskan dengan rencana perusahaan, agar setiap penerapan Teknologi Informasi dapat memberikan nilai bagi Perusahaan.

Negara yang mampu berkompetisi karena memiliki kekuatan ekonomi yang besar adalah yang mampu memanfaatkan *knowledge workers* secara efektif dengan menguasai dan memanfaatkan informasi maka paradigma penciptaan kemakmuran secara dominan dapat diwujudkan, dan pada era ini TI lebih banyak didukung oleh peran dari teknologi komputer digital dan teknologi komunikasi (Taufiq, 2005).

#### 2.1.2. Pemanfaatan Teknologi Informasi

Teknologi informasi meliputi segala alat maupun metode yang terintegrasi untuk digunakan dalam menjaring atau menangkap data (*capture*), menyimpan (*saving*), mengolah (*process*), mengirim (*distribute*), atau menyajikan kebutuhan informasi secara elektronik kedalam berbagai format, yang bermanfaat bagi *user* (pemakai informasi). Teknologi ini dapat berupa kombinasi perangkat keras dan lunak dari komputer, non komputer (manual) maupun prosedur, operator, dan para manajer dalam suatu sistem yang terpadu satu sama lain.

Perkembangan TI telah mengakibatkan perubahan dalam struktur industri serta praktik pengelolaan organisasi bisnis didalam berkompetisi dan melaksanakan kegiatan untuk melayani pelanggan, sehingga dengan laju perkembangan TI yang makin pesat telah mengubah bisnis dan konsep manajemen yang ada, juga berdampak terhadap kebutuhan informasi bagi manajer dalam akuntansi internal maupun eksternal guna mendukung dalam pemecahan masalah untuk pengambilan keputusan, meraih peluang dan mencapai tujuan (Taufiq, 2005).

Teknologi informasi dapat didefinisikan sebagai perpaduan antara teknologi komputer dan

telekomunikasi dengan teknologi lainnya seperti perangkat keras, perangkat lunak, *database*, teknologi jaringan, dan peralatan komunikasi lainnya. Selanjutnya teknologi informasi dipakai dalam sistem informasi organisasi untuk menyediakan informasi bagi para pemakai dalam rangka pengambilan keputusan. Ada berbagai macam sistem informasi dengan menggunakan teknologi informasi yang muncul antara lain : *Electronic Data Interchange (EDI)*, *Electronic Data Processing Systems (EDP)*, *Data Processing Systems (DPS)*, *Decision Support System (DSS)*, *Management Information System (MIS)*, *Executive Information System (EIS)*, *Expert System (ES)*, *Accounting Information system (AIS)*.

### 2.1.3. Kematangan Teknologi Informasi

Kematangan teknologi informasi dicerminkan dalam evolusi fungsi sistem informasi perusahaan dalam aspek perencanaan, organisasi, pengendalian, dan integrasinya. Tingkat kematangan teknologi informasi dicerminkan dalam formalisasi perencanaan, pengendalian, organisasi, dan integrasi aktivitas-aktivitas teknologi informasi.

Fase kematangan teknologi terjadi jika teknologi benar-benar diperlukan oleh perusahaan dan efisiensi sudah benar-benar tercapai. Teknologi baru yang menawarkan peluang kepada perusahaan akan diadopsi baik yang mengarah ke aplikasi baru maupun yang mengarah pada restrukturisasi aplikasi lama. Dengan demikian perusahaan akan selalu dihadapkan pada tantangan untuk senantiasa mengadopsi teknologi baru.

Dampak kematangan teknologi informasi ditunjukkan dengan pengaruh yang signifikan terhadap respon strategi perusahaan dalam menghadapi globalisasi. Respon strategik perusahaan terkait dengan informasi teknologi dilakukan dalam bentuk keputusan investasi atas teknologi informasi. Kematangan teknologi informasi perusahaan berhubungan dengan perannya dalam menjadikan teknologi informasi sebagai bagian dari respon strategi perusahaan menghadapi perdagangan bebas (Bandi, 2006).

### 2.1.4. Kinerja Proses Bisnis

Proses bisnis adalah suatu kumpulan aktivitas atau pekerjaan terstruktur yang saling terkait untuk menyelesaikan suatu masalah tertentu atau yang menghasilkan produk atau layanan (demi meraih tujuan tertentu). Suatu proses bisnis dapat dipecah menjadi beberapa subproses yang masing-masing memiliki atribut sendiri tapi juga berkontribusi untuk mencapai tujuan dari subprosesnya. Analisis proses bisnis umumnya melibatkan pemetaan proses dan subproses di dalamnya hingga tingkatan aktivitas atau kegiatan.

Proses bisnis perusahaan dapat menjadi sumber kompetitif jika dapat memungkinkan perusahaan untuk berinovasi atau untuk menjalankannya dengan lebih baik dari pesaingnya.

Banyak proses bisnis yang terkait dengan wilayah fungsional tertentu.

Klasifikasi aplikasi TI memfasilitasi pemilihan pengukuran yang sesuai berdasarkan jenisnya, misalnya berkurangnya biaya administratif, peningkatan produktifitas, perbaikan layanan pelanggan, atau strategik produk baru. Secara kolektif, penelitian ini menunjukkan bahwa pengukuran nilai bisnis TI harus mempertimbangkan sifat multidimensi dari dampak TI. Karena alasan inilah, pengukuran nilai bisnis TI dengan konsep *value chain* dirancang untuk menyertakan beragam dampak TI yang lebih luas, yang menghasilkan pengukuran nilai bisnis TI yang bersifat saling melengkapi.

### 2.1.5. Sudut Pandang Ekonomi

Perspektif ekonomi merupakan wadah yang cukup penting untuk menyelidiki luasnya TI, seperti penggunaan teori ekonomi produksi, pengolahan informasi dan organisasi industri (Bakos & Kraemer, 1992). Walaupun data teori ekonomi menunjukkan sesuatu yang dapat dikuantifikasikan, namun kebanyakan studi empiris cenderung menggambarkan nilai bisnis TI secara luas dalam kaitannya dengan variabel dependen tunggal yaitu produktivitas.

Ukuran kinerja yang lain seperti : analisa *cost-benefit/manfaat-biaya*, *return on invesmen*, *retrun on assets*, *return on management*, meningkatkan pengendalian biaya, penggunaan sistem informasi, nilai tambah, penguasaan pasar, dan *return on equity* dapat dipastikan sudah ada dalam beberapa literatur. Ukuran ekonomi nilai bisnis TI jelas menarik, karena sifat dari datanya dapat diandalkan. Kritik utama dari studi berdasarkan perspektif ekonomi ini adalah dibatasinya dampak yang tak terukur seperti meningkatkan efektivitas produk dan jasa, meningkatkan pengelolaan organisasi dan hubungan pelanggan yang lebih baik. Indikator-indikator kinerja seperti diatas tidak mampu untuk mneyelidiki sifat penyebab hubungan antara investasi TI dan kinerja perusahaan. Sebagai suatu alternatif, ada beberapa cara yang lebih konferhensif untuk mengukur nilai bisnis TI yaitu hasil-hasil yang di dasarkan pada suatu pernyataan/persepsi.

### 2.1.6. Sudut Pandang Organisasi

Ford & Schellenberg (1982) telah mengidentifikasi tiga prespektif atau teori tentang kinerja perusahaan. Pertama, suatu pendekatan tujuan dalam hubungannya dengan pencapaian tujuan organisasi. Kedua, pendekatan sumber daya sistem dengan mempertimbangkan ketergantungan internal dan eksternal pada organisasi untuk bertahan. Akhirnya, pendekatan utama adalah kaitannya dengan perilaku anggota organisasi.

Studi tentang organisasi sudah membatasi konseptualisasi mereka tentang efektivitas organisasi untuk mengukur kinerja operasional dan keuangan. Dalam studi itu, menjelaskan kebaikan dari ukuran kinerja operasional dan keuangan sebagai

suatu pengenalan yang termasuk alami dalam organisasi yang berorientasi tujuan.

Tallon *et al* (1999) mengusulkan melewati ukuran kinerja operasional dan keuangan ke arah ukuran efektivitas organisasi. Dengan dipergunakan efektivitas organisasi maka tidak bisa lepas dari pertimbangan tujuan organisasi dimana manajemen sebagai subjek yang berperan pada tujuan organisasi. Salah satu dari tanggung jawab ini manajemen adalah sebagai pengalokasi sumber daya.

Dalam kasus tersebut, manajemen mengalokasikan sumber daya investasi, seperti : investasi di dalamnya ada infrastruktur pemeliharaan dan pengembangan perangkat lunak, pelatihan tenaga kerja. Jika manajemen ingin menggunakan sumber daya TI dengan baik, mereka akan secara sistematis menggali sumber daya itu kedalam area yang selayaknya.

## 2.2. Pengembangan Hipotesis

Tallon *et al* (1999) meninjau secara akademis dari berbagai literatur profesional untuk mengidentifikasi dimensi nilai bisnis TI, kemudian membaginya ke dalam 7 proses bisnis lanjut yang berbeda atau dimensi nilai bisnis TI, seperti yang diuraikan dibawah ini :

### 1. *Supplier Relations*

*Supplier Relations* yang harmonis dapat berakibat efisiensi dalam proses produksi. Teknologi Informasi dapat digunakan untuk mengkoordinir hubungan penyalur atau untuk mengurangi biaya – biaya penagihan informasi melalui EDI (*Electronic Data Interchange*), Pengendalian Mutu ( *TQM / Total Quality Management*) dan Teknik pengiriman JIT (*Just In Time*) yang dapat mendorong terciptanya suatu keunggulan bersaing. Hasil penelitian Tallon *et al* (1990) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai TI yang positif terhadap proses bisnis *supplier relation* sedangkan Ekayani (2005) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai negatif dan tidak signifikan.

**H<sub>1a</sub>**: TI memberikan kontribusi nilai terhadap proses bisnis *Supplier Relations*.

### 2. *Productions and Operations*

Teknologi Informasi dapat digunakan untuk memperbaiki teknik produksi melalui alat bantu komputer untuk design dan pabrikasi. Hasil penelitian Tallon *et al* (1990) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai TI yang positif terhadap proses bisnis *productions and operations* sedangkan Ekayani (2005) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai positif dan tidak signifikan.

**H<sub>1b</sub>** : TI memberikan kontribusi nilai terhadap proses bisnis *productions and operations*.

### 3. *Product and Service Enhancement*

Teknologi Informasi dapat membantu dalam pengembangan produk dan jasa baru disamping memperlancar proses R&D. Dari perspektif

marketing, produk dan jasa dapat dibedakan secara unik dalam berbagai macam cara, sehingga dapat digunakan untuk mengidentifikasi dan melayani segmen pasar baru. Hasil penelitian Tallon *et al* (1990) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai TI yang positif terhadap proses bisnis *product and service Enhancement* sedangkan Ekayani (2005) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai negatif dan tidak signifikan.

**H<sub>1c</sub>** : TI memberikan kontribusi nilai terhadap proses bisnis *product & service enhancement*.

### 4. *Sales and Marketing Support*

Dukungan Teknologi Informasi untuk pemasaran dan penentuan harga, dapat membantu meningkatkan pendapatan dari penjualan, seperti yang ditunjukkan oleh perusahaan penerbangan dalam sistem reservasi komputerisasi. Selain itu TI dapat digunakan untuk melacak kecenderungan pasar dan respon pasar terhadap program-program pemasaran. Kemunculan *e-commerce* berbasis internet, menunjukkan permulaan era baru bagi prakarsa pemasaran yang dimungkinkan oleh TI, dengan bermunculannya program-program pemasaran yang dirancang untuk menyesuaikan kebutuhan pelanggan tertentu dan bukannya diberikan dalam bentuk pemasaran massal. Hasil penelitian Tallon *et al* (1990) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai TI yang positif terhadap proses bisnis *sales and marketing support* sedangkan Ekayani (2005) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai positif dan tidak signifikan.

**H<sub>1d</sub>** : TI memberikan kontribusi nilai terhadap proses bisnis *sales and marketing support*.

### 5. *Customer Relations*

Teknologi Informasi dapat digunakan untuk mempertahankan dan menjadikan hubungan dengan pelanggan yang lebih harmonis. Harmonisnya hubungan pelanggan dapat meningkatkan penguasaan pasar yang pada akhirnya mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk mempertahankan keunggulan bersaingnya. Sebagai contoh pada perusahaan Penerbangan Amerika (SABRE), American Hospital Supply (ASAP) and Federal Express (COSMOS). Hasil penelitian Tallon *et al* (1990) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai TI yang positif terhadap proses bisnis *customer relations* sedangkan Ekayani (2005) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai positif dan tidak signifikan.

**H<sub>1e</sub>** : TI memberikan kontribusi nilai terhadap proses bisnis *customer relations*.

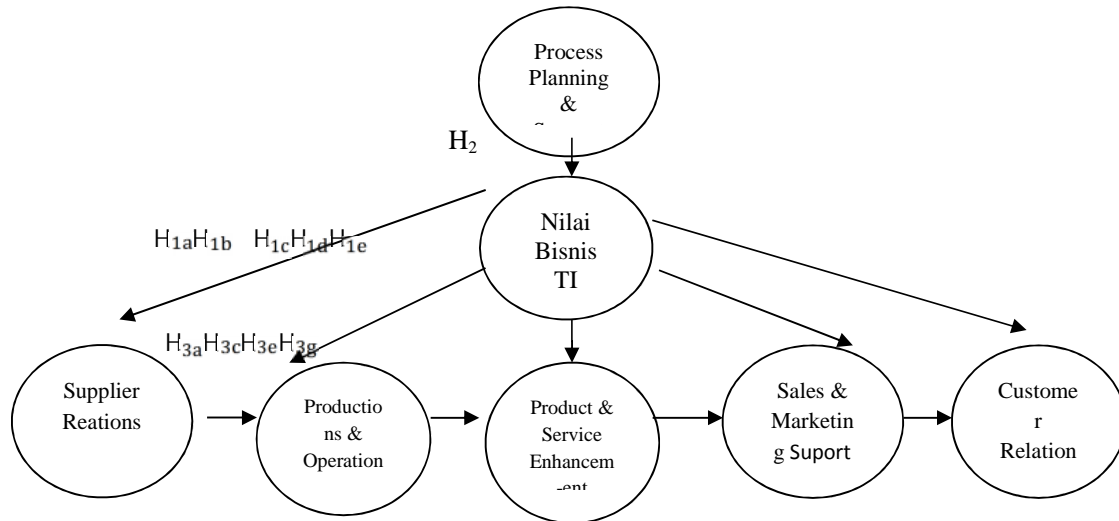
### 6. *Process Planning and Support*

Teknologi Informasi dapat digunakan untuk menyediakan kelengkapan informasi dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dengan meningkatkan koordinasi dan komunikasi organisasi dan dengan meningkatkan stabilitas organisasi. TI dapat mengurangi biaya – biaya koordinasi dengan pihak – pihak ekstern. Hasil penelitian Tallon *et al*

(1990) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai TI yang positif terhadap proses bisnis *process planning and support* sedangkan Ekayani (2005) menunjukkan TI memberikan kontribusi nilai positif dan tidak signifikan.

**H2** : *process planning and support* berpengaruh terhadap nilai bisnis TI.

Kerangka pemikiran yang telah diuraikan oleh penulis diatas dapat dilihat pada gambar kerangka pemikiran, sebagai berikut :



**Gambar 2.1**  
**Model rantai nilai atas nilai bisnis TI**

### 3. METODE PENELITIAN

#### 3.1. Populasi dan Sempel

##### 3.1.1. Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terjadi atas objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah karyawan yang bekerja pada industri perbankan.

##### 3.1.2. Sempel

Sempel pada penelitian ini yaitu manajer pengguna TI karena berdasarkan metode yang digunakan yaitu metode *purposive sampling* yaitu sampel atas dasar kesesuaian karakteristik sampel dengan kriteria pemilihan sampel yang telah ditentukan.

Alasan memilih manajer pengguna TI sebagai responden karena manajer sudah cukup memadai untuk bertindak sebagai kunci kesuksesan sistem informasi didalam organisasi mereka sendiri.

#### 3.2. Jenis Data

Untuk menyelesaikan penelitian ini jenis data yang digunakan penulis yaitu data kuantitatif. Data kuantitatif merupakan data yang dicatat dengan angka-angka dari hasil penelitian pada industri tersebut.

#### 3.3. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data autentik atau data langsung dari sumber pertama tentang masalah yang diungkapkan. Data primer dalam penelitian ini berupa data isian kuesioner. Kuesioner didisain dengan menggunakan 5 skala likert.

#### 3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah berupa survei kuesioner. Kuesioner yaitu suatu cara pengumpulan data dengan harapan mereka akan memberikan respon dari daftar pernyataan (Husein Umar, 2002).

#### 3.5. Identifikasi dan Pengukuran Variabel

Untuk menjawab dan mengungkapkan masalah serta tujuan penelitian, perlu dikemukakan terlebih dahulu variabel-variabel yang terkandung dalam penelitian ini. Penelitian dengan judul "Analisis Kontribusi Nilai Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Proses Bisnis dan Dinamika Bersaing (Studi Empiris Pada Industri Perbankan di Kota Ambon)". TI dapat memfasilitasi otomatisasi proses bisnis inti, meningkatkan proses pengambilan keputusan, meningkatkan komunikasi internal, meningkatkan perencanaan strategis, mempermudah koordinasi antar fungsi, memfasilitasi koordinasi diantara unit yang terpisah, meningkatkan kepercayaan dalam hubungan rantai nilai integrasi teknologi informasi (Ekayani, 2005). Instrumen kuesioner yang dipakai diadopsi dari penelitian sebelumnya oleh Ekayani (2005).

Penelitian yang diadopsi dari penelitian Ekayani ini menggunakan model *value chain* yang dimana terdapat tujuh dimensi antara lain, aktivitas pendukung dioperasionalkan sebagai *process planning & support* yang berpengaruh langsung terhadap nilai bisnis TI sebagai operasionalisasi kinerja proses bisnis perusahaan. Sedangkan aktivitas primer dioperasionalkan kedalam *supplier relation, production & operations, product & enhancement, sales & marketing support, customer relations* pada akhirnya dapat menciptakan dinamika bersaing. Selain itu proses bisnis yang satu saling berhubungan kausal dengan proses bisnis lainnya.

### 3.6. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini analisis data menggunakan pendekatan *Partial Least Square*. PLS adalah model persamaan dari *Structural Equation Modeling* (SEM) yang berbasis komponen atau varian. Menurut Gozali (2006), PLS menggunakan pendekatan alternatif yang bergeser dari pendekatan SEM berbasis kovarian menjadi berbasis varian.

SEM yang berbasis kovarian umumnya menguji kausalitas/teori sedangkan PLS lebih bersifat *predictive model*. PLS merupakan metode analisis yang *powerfull* (Gozali, 2006), karena tidak didasarkan pada banyak asumsi. Misalnya data harus terdistribusi normal, sampel tidak harus besar. Selain dapat digunakan untuk mengkonfirmasi teori, PLS juga dapat digunakan untuk menjelaskan ada dan tidaknya hubungan antara variabel laten. PLS dapat sekaligus menganalisis konstruk yang dibentuk dengan indikator reflektif dan formatif.

### 3.7. Model Pengukuran atau Outer Model

*Outer model* atau *measurement model* adalah penilaian terhadap reliabilitas dan validitas variabel penelitian. Ada tiga kriteria untuk menilai *outer model* yaitu :

1. *Convergent validity* dari model pengukuran dengan model reflektif indikator dinilai berdasarkan korelasi antara *item score/component score* dengan *construct score* yang dihitung dengan PLS. Ukuran reflektif di katakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0,70 dengan konstruk yang ingin diukur. Namun dengan demikian untuk penelitian tahap awal dari pengembangan skala pengukuran nilai loading 0,5 sampai 0,60 dianggap cukup (Chin, 1998 dalam Gozali, 2006). *Discriminant validity* dari model pengukuran dengan reflektif indikator dinilai berdasarkan, *cross loading* pengukuran dengan konstruk jika korelasi konstruk dengan *item* pengukuran lebih besar dari pada ukuran konstruk lainnya, maka akan menunjukkan bahwa konstruk laten memprediksi ukuran pada blok yang lebih baik dari pada ukuran blok lainnya.
2. *Discriminant validity* adalah membandingkan nilai *square root of Average Variance Extracted* (AVE) setiap konstruk dengan korelasi antara

konstruk lainnya dalam model. Jika nilai akar AVE setiap konstruk lebih besar dari pada korelasi antar konstruk dengan konstruk lainnya dalam model, maka dikatakan memiliki nilai *discriminant validity* yang baik. Pengukuran ini dapat digunakan untuk mengukur reabilitas *component score* variabel laten dan hasilnya lebih konservatif dibandingkan dengan *composite reliability*. Direkomendasikan nilai AVE harus lebih besar 0,50.

3. *Composite reliability* yang mengukur suatu konstruk dapat dievaluasi dengan dua macam ukuran yaitu *internal consistency* dan *conbrach's alpha* (Ghozali, 2006).

### 3.8. Model Struktural atau Inner Model

*Inner model* (*inner relation, structural model, substantive theory*) menggambarkan hubungan antara variabel laten berdasarkan pada substantif. Model struktural dievaluasi dengan menggunakan *R-square* untuk konstruk dependen, *Stone-Geisser Q-Square test* untuk *predictive relevance* dan uji t serta signifikansi dari koefisien parameter jalur struktural.

Dalam menilai model dengan PLS dimulai dengan menilai *R-square* untuk setiap variabel laten dependen. Interpretasinya sama dengan interpretasi pada regresi. Perubahan nilai *R-square* dapat digunakan dengan menilai pengaruh variabel laten independen tertentu terhadap variabel dependen apakah mempunyai pengaruh yang substantif (Ghozali, 2006). Di samping melihat nilai *R-square*, model PLS juga dievaluasi dengan melihat *Q-square* prediktif relevansi untuk model konstruktif. *Q-square* mengukur seberapa baik nilai observasi dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameternya.

## 4. PEMBAHASAN

### 4.1. Deskripsi Hasil Penelitian

Populasi dalam penelitian ini meliputi seluruh karyawan yang bekerja pada industri perbankan di kota Ambon. Sampel dipilih dengan menggunakan metode *purposive sampling* artinya yang menjadi sampel haruslah memenuhi kriteria tertentu yaitu yang dapat menjadi sampel adalah manajer pengguna TI. Data penelitian dikumpulkan dengan menyebarkan kuesioner secara langsung dengan cara mendatangi objek penelitian untuk menyerahkan kuesioner dan mengumpulkannya kembali setelah selang waktu yang telah ditentukan. Dari 50 kuesioner yang disebarkan kuesioner yang kembali sebanyak 35 buah dan tidak ada kuesioner yang cacat atau tidak diisi dengan lengkap. Jadi total kuesioner yang dapat digunakan untuk melakukan analisis data selanjutnya sebanyak 35 buah yaitu sebesar 70 %. Tingkat pengembalian kuesioner dapat dilihat pada tabel 4.1 di bawah ini:

**Tabel 4.1.**  
**Tingkat Pengembalian Kuesioner**

Keterangan	Jumlah
Kuesioner yang dikirm disebarkan 50	50

eksemplar	35
Kuesioner yang kembali	-
Kuesioner yang tidak lengkap	35
Kuesioner yang dapat digunakan dalam penelitian	

Sumber: data primer diolah 2013

#### 4.2. Profil Responden

Profil responden diperoleh dari identitas diri responden yang tercantum pada masing-masing jawaban atas pertanyaan kuesioner. Karakteristik responden yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi karakteristik responden menurut jenis kelamin, karakteristik responden menurut tingkat pendidikan dan karakteristik responden menurut umur.

##### 1. Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin

Berdasarkan hasil isian kuesioner, karakteristik responden menurut jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 4.2. di bawah ini:

**Tabel 4.2.**  
**Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
Laki-laki	23	65.71 %
Perempuan	12	34.29 %
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100 %</b>

Sumber :data primer diolah 2013

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat dilihat bahwa mayoritas karyawan perbankan di kota Ambon yang menjadi responden dalam penelitian ini berjenis kelamin laki-laki yaitu sebesar 65.71 % dan sisanya 34.29 % berjenis kelamin perempuan.

##### 2. Karakteristik Responden Menurut Tingkat Pendidikan

Berdasarkan hasil isian kuesioner, karakteristik responden menurut tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel 4.3. di bawah ini:

**Tabel 4.3**  
**Karakteristik Responden Menurut Tingkat Pendidikan**

Pendidikan	Jumlah	Persentase
S3	-	-
S2	20	57.14 %
S1	15	42.86 %
D3	-	-
<b>Jumlah</b>	<b>35</b>	<b>100 %</b>

Sumber :data primer diolah 2013

Dari tabel 4.3. diatas dapat dilihat bahwa mayoritas karyawan perbankan di kota Ambon yang menjadi responden dalam penelitian ini mempunyai

tingkat pendidikan yang baik, yaitu mayoritas mempunyai tingkat pendidikan Strata Dua (S2), yang berarti kualitas sumber daya manusia yang bekerja pada perbankan di kota Ambon sudah sangat baik. Dapat dilihat pula bahwa ternyata sisanya mempunyai tingkat pendidikan Strata Satu (S1).

##### 3. Karakteristik Responden Menurut Usia

Berdasarkan hasil isian kuesioner, karakteristik responden menurut usia dapat dilihat pada tabel 4.4. di bawah ini:

**Tabel 4.4.**  
**Karakteristik Responden Menurut Usia**

Karakteristik Responden	Kategori	Jumlah
Usia	25 tahun	2
	26 – 35 tahun	9
	36 – 45 tahun	20
	46 tahun	4
	<b>Total</b>	<b>35</b>

Sumber: data primer diolah 2013

Dari tabel 4.4 diatas dapat dilihat bahwa mayoritas karyawan perbankan di kota Ambon yang menjadi responden dalam penelitian ini baru berumur antara 35 – 45 tahun.

##### 4.3. Evaluasi Model Pengukuran

Karena teknik analisis yang digunakan adalah model persamaan struktural yaitu dengan menggunakan pendekatan *partial least squares* (PLS), maka asumsi-asumsi parametrik untuk menguji signifikansi tidak diperlukan seperti uji normalitas dan sebagainya. Hal ini karena PLS bersifat *distribution-free*. Alasan peneliti memilih PLS karena model yang dianalisis cukup kompleks dan jumlah sampel yang ada kecil sehingga tidak memungkinkan untuk menggunakan pendekatan *Covariance-Based SEM*.

Model pengukuran merupakan hubungan antara konstruk laten dengan indikator-indikator-nya. Karena konstruk yang dianalisis semuanya menggunakan indikator reflektif maka evaluasi model pengukuran dapat dilakukan melalui validitas *convergent* dan *discriminant* dari indikator pembentuk konstruk laten dan *composite reliability* untuk blok indikatornya. Uji menguji validitas *convergent* dapat dilihat dari nilai *loading* faktor untuk tiap indikator harus lebih besar dari 0.6 dan nilai *Average Variance Extracted* (AVE) harus lebih besar dari 0.5. Lebih lanjut, uji menguji validitas *discriminant* dilakukan dengan membandingkan akar kuadrat AVE dengan nilai korelasi antar konstruk. Validitas *discriminant* yang baik ditunjukkan dari nilai akar kuadrat AVE lebih besar dari korelasi antar konstruk (Latan dan Ghozali 2012, p. 37). Tabel 4.5 dan 4.6 di bawah ini merupakan hasil uji validitas *convergent* dan

discriminant dengan bantuan program WarpPLS sebagai berikut:

**Evaluasi Model Struktural dan Pengujian Hipotesis**

Dalam menilai model struktural dengan PLS, kita dapat mulai dengan melihat nilai R-Squares untuk setiap variabel laten endogen sebagai kekuatan prediksi dari model struktural. Interpretasinya sama dengan interpretasi pada OLS regresi. Perubahan nilai R-Squares dapat digunakan untuk menjelaskan pengaruh variabel laten eksogen tertentu terhadap variabel laten endogen apakah mempunyai pengaruh yang substantive. Nilai R-Squares 0.75, 0.50 dan 0.25 dapat disimpulkan bahwa model kuat, moderate dan lemah.

Disamping melihat nilai R-squares kita juga menghitung nilai *effect size* untuk setiap konstruk dan *Stone-Geisser test* untuk *predictive relevance*. Nilai *effect size* 0.02, 0.15 dan 0.35 menunjukkan bahwa prediktor variabel laten memiliki pengaruh kecil, menengah dan besar pada level struktural. Sedangkan

nilai *Q-squares* > 0 menunjukkan model mempunyai *predictive relevance* dan *Q-squares* < 0 menunjukkan model kurang mempunyai *predictive relevance*.

Kita juga perlu untuk menghitung nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) untuk mendeteksi ada tidaknya problem collinearity. Nilai VIF yang direkomendasikan < 5, menunjukkan tidak bahwa tidak terdapat problem collinearity dalam model PLS. Dan untuk mengetahui signifikansi pengaruh antar variabel kita gunakan metode bootstrapping dengan *sample bootstrap* yang digunakan sebesar 500 untuk mendapatkan hasil analisis yang stabil. Metode bootstrap dipilih karena lebih akurat dibandingkan dengan metode *jackknifing* (Latan and Ghozali 2012, p. 35). Program WarpPLS menyediakan kedua pilihan tersebut. Nilai signifikansi yang digunakan yaitu 5% (two-tail) atau sama dengan T-statistic > 1.96. Evaluasi model struktural dilakukan dengan bantuan program WarpPLS. Berikut hasil output path diagram setelah melakukan bootstrapping dapat dilihat pada gambar 4.1 di bawah ini

**Tabel 4.5.**  
**Hasil Evaluasi Model Struktural**

Konstruk	R-Squares	Q-Squared	VIF
Process Planning & Support	-		2.151
Nilai Bisnis TI	0.09	0.070	1.383
Supplier Relations	0.12	0.149	1.624
Productions & Operation	0.34	0.319	2.445
Product & Service Enhancement	0.20	0.214	1.648
Sales & Marketing Support	0.17	0.264	1.561
Customer Relations	0.12	0.131	2.715

Sumber: data primer diolah 2013

Dari tabel 4.5 di atas dapat dilihat bahwa nilai R-squares untuk setiap variabel laten endogen yaitu nilai bisnis TI, *supplier relations*, *productions and operation*, *product and service enhancement*, *sales and marketing support* dan *customer relations* mempunyai nilai R-squares < 0.25 yang berarti termasuk dalam kategori lemah. Sedangkan untuk variabel endogen dinamika bersaing mempunyai nilai

R-squares 0.58 > 0.50 yang berarti termasuk dalam kategori kuat. Selanjutnya, dari tabel 4.8 di atas dapat dilihat pula nilai VIF yang dihasilkan untuk setiap konstruk < 5, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat problem collinearity pada model PLS. Sedangkan untuk nilai Q-squared yang dihasilkan untuk semua konstruk > 0, sehingga dapat disimpulkan model mempunyai *predictive relevance*.

**Tabel 4.6.**  
**Pengujian Hipotesis**

Path Coefficient	Effect Size	P-Value	Keterangan
Process Planning & Support -> Nilai Bisnis TI	0.085	0.243	Tidak Signifikan
Nilai Bisnis TI -> Supplier Relations	0.122	0.050	Tidak Signifikan
Nilai Bisnis TI -> Productions & Operation	0.049	0.249	Tidak Signifikan
Nilai Bisnis TI -> Sales & Marketing Support	0.108	0.020	Signifikan
Nilai Bisnis TI -> Customer Relations	0.113	0.155	Tidak Signifikan
Supplier Relations -> Productions & Operation	0.295	0.013	Signifikan
Supplier Relations -> Dinamika Bersaing	0.167	0.155	Tidak Signifikan
Productions & Operation -> Product & Service Enhancement	0.097	0.136	Tidak Signifikan
Product & Service Enhancement -> Sales & Marketing Support	0.052	0.250	Tidak Signifikan
Sales & Marketing Support -> Customer Relations	0.085	0.268	Tidak Signifikan

Sumber: data primer diolah 2013

Dari tabel 4.6 di atas dapat dilihat bahwa nilai *effect size* untuk setiap hubungan path koefisien > 0.02 sehingga dapat disimpulkan bahwa termasuk dalam kategori medium dan large. Berdasarkan pada hasil tabel 4.9 dapat dilihat pula bahwa nilai path koefisien yang signifikan pada P-value < 0.05, hanyalah nilai bisnis TI terhadap *sales and marketing support*, *supplier relations* terhadap *productions and operations* dan *product and service enhancement* terhadap dinamika bersaing yang berarti bahwa hanya hipotesis H<sub>1d</sub>, H<sub>3a</sub> dan H<sub>3f</sub> yang terbukti signifikan dan diterima. Sedangkan untuk hubungan path koefisien lainnya tidak terbukti signifikan dengan nilai P-value yang dihasilkan > 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis H<sub>1a</sub>, H<sub>1b</sub>, H<sub>1c</sub>, H<sub>1c</sub>, H<sub>2</sub>, H<sub>3b</sub>, H<sub>3c</sub>, H<sub>3d</sub>, H<sub>3e</sub>, H<sub>3g</sub>, H<sub>3h</sub> dan H<sub>3i</sub> ditolak atau tidak diterima.

#### 4.4. Pembahasan Hipotesis

##### 4.4.1. Pembahasan Hipotesis 1a, 1b, 1c, 1d, dan Hipotesis 1e

- a) **Hipotesis 1a** (TI memberikan kontribusi nilai terhadap proses bisnis Supplier Relations).  
Dari hasil pengujian hipotesis di atas bahwa hipotesis 1a terbukti tidak signifikan. Hipotesis ini di tunjukan dengan nilai path koefisien yang tidak signifikan pada P-value > 0.05. Hasil ini membuktikan bahwa *supplier relation* belum efisien dalam proses produksi serta belum dapat mendorong terciptanya keunggulan bersaing di industri perbankan.
- b) **Hipotesis 1b** (TI memberikan kontribusi nilai terhadap proses bisnis production and operations)  
Untuk pengujian pada hipotesis ini hasilnya sama seperti hipotesis 1a tidak terbukti signifikan, di buktikan dengan nilai path koefisien yang tidak signifikan pada P-value > 0.05. Hasil ini membuktikan bahwa teknologi informasi untuk memperbaiki teknik produksi melalui alat bantu komputer untuk design dan pabriasi belum dapat dimaksimalkan dengan baik oleh perusahaan.
- c) **Hipotesis 1c** (TI memberikan kontribusi terhadap proses bisnis product and service enhancement).  
Dari hasil pengujian hipotesis, hipotesis 1c memberikan hasil tidak signifikan. Hasil ini di buktikan dengan nilai path koefisien yang tidak signifikan pada P-value > 0.05. untuk itu hipotesis 1c menunjukkan pemanfaatan teknologi informasi belum bisa memberikan hasil yang maksimal untuk dapat membantu produk dan jasa di samping memperlancar proses R&D. Dari perspektif marketing, produk dan jasa dapat dibedakan secara unik dalam berbagai macam cara, sehingga dapat digunakan untuk mengidentifikasi dan melayani segmen pasar.
- d) **Hipotesis 1d** (TI memberikan kontribusi nilai terhadap sales and marketing support).  
Dari kelima hipotesis ini menyatakan bahwa TI memberikan kontribusi nilai terhadap sales and

marketing support yaitu Hipotesis H<sub>1d</sub> untuk nilai *effect size* > 0.02 dan nilai path koefisien yang signifikan pada P-value < 0.05 memberikan kontribusi nilai yang terbukti signifikan. hasil ini terbukti bahwa teknologi informasi untuk sales and marketing support di manfaatkan sebaik mungkin oleh perusahaan. Dukungan teknologi untuk pemasaran dan penentuan harga, dapat membantu meningkatkan pendapatan dari penjualan, seperti yang di tunjukan oleh perusahaan penerbangan dalam sistem reservasi komputerisasi.

- e) **Hipotesis 1e** (TI memberikan kontribusi nilai terhadap proses bisnis customer relations).

Dari hasil pengujian hipotesis, hipotesis 1e memberikan hasil tidak signifikan. Hasil ini dibuktikan dengan nilai path koefisien yang tidak signifikan pada P-value > 0.05. Untuk hipotesis ini sama dengan hipotesis sebelumnya bahwa teknologi informasi tidak dimanfaatkan atau tidak efektif dalam penerapannya di perusahaan.

Dari hasil penelitian ini diharapkan manajemen mampu untuk mampu mengalokasikan TI menurut proposi yang di sesuaikan pada bidang-bidang yang dapat menciptakan nilai bagi perusahaan. Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian Ekayani (2005) yang menyatakan bahwa TI berpengaruh positif dan tidak signifikan untuk : *supplier relation*, *production & operations*, *product & enhancement*, *sales & marketing support*, *customer relations*.

##### 4.4.2. Pembahasan Hipotesis 2

Hipotesis 2 menyatakan *process planning & support* terhadap nilai bisnis TI tidak signifikan. Dari hasil hipotesis ini belum mengoptimalkan utilitas dari teknologi informasi baik dalam rangka memfasilitasi proses bisnis inti, mendukung proses pengambilan keputusan maupun dalam perencanaan strategik. Selain itu perusahaan belum mampu memfungsikan teknologi informasi yang ada dalam meningkatkan koordinasi internal diantara fungsi-fungsi yang terkait terutama efisien dan efektivitas perusahaan. Hasil penelitian ini sama dengan penelitian Ekayani (2005) yang tidak signifikan.

## 5. PENUTUP

### 5.1. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pengujian hipotesis yang telah dibahas hanya ada tiga hipotesis yang berpengaruh signifikan yaitu nilai bisnis TI terhadap *sales and marketing support*, *supplier relations* terhadap *productions and operations* dan *product and service enhancement* terhadap dinamika bersaing maka penulis mengambil kesimpulan :

- a. Dari hasil pengujian hipotesis nilai bisnis TI terhadap *sales and marketing support* menunjukkan adanya kontribusi nilai yang signifikan untuk

menunjang kinerja proses bisnis di dalam industri perbankan.

- b. Untuk hasil pengujian hipotesis *supplier relations* terhadap *productions and operations* menunjukkan adanya hubungan antara sesama kinerja proses bisnis yang signifikan di dalam industri perbankan.

## 5.2. SARAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kontribusi TI terhadap kinerja proses bisnis dan dinamika bersaing belum memberikan hasil yang maksimal di Industri perbankan. Diharapkan bagi kalangan akademisi melakukan penelitian ulang yang menggunakan konsep *value chain* ini, misalnya dengan memperluas sampel penelitian bukan hanya pada sektor jasa perhotelan, industri perbankan tetapi juga pada perusahaan manufaktur.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bakos, J. Y. and C. F. Kraemer 1992. "Recent Application of Economic Theory in Information Technology Research," *Decision Support Systems*, 8, 5. p. 365-386.
- Bandi, 2006. Pengaruh Respon Perusahaan dalam Infestasi Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Perusahaan: Strategi Bisnis, Kematangan Teknologi, dan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Antiseden. *Simposium Nasional Akuntansi IX Padang*, 23-26 Agustus 2006.
- Daljono, 1999. Pengaruh Tenologi yang Diterapkan Pada Sistem Informasi Terhadap Kinerja Karyawan dan Perusahaan. *Majalah Ekonomi dan Bisnis*, Vol XI, no. 1-2, hal.61-67.
- Elliot, Robber K. (June 1992). The Third Wave Break on the Shore of Acconting. *Accounting Horizon*, vol. VI/2, page:61.
- Efendi. Y. Muhammad, 2010. *Prediksi Niat Berperilaku Etis dalam melakukan Penyusunan Sistem Informasi Akuntans*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi. Surabaya.
- Ekayani. S. Ni Nengah., G Imam dan Zulaekha, 2005. Analisis Kontribusi Nilai Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Proses bisnis dan Dinamika Bersaing, *Simposium Nasional Akuntansi VIII Solo*, 15-16 September 2005.
- Ford, J. D. and D. A. Schellenberg. 1982. "Conceptual Issues of Linkage in the Assessment of Organizational Performance," *Academy of Management Review*, 7,1. p. 49-58.
- Ghozali, Imam. 2006. *Structural Equation Modeling Arternatif dengan Partial Least Square*. Edisi 2. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Kettinger. ; William. J. ; Varun. Grover Subashish Guha dan Albert H. Segars, 1994, Strategic Information Systems Revisited: A study in Sustainability and Perfomance, *MIS Quarterly*, March, p. 31-59.
- Latan, Hengky dan Ghozali Imam. 2012. *Partial Least Square Konsep, Metode dan Aplikasi menggunakan Program WarpPLS 2.0, Untuk Penelitian Empiris*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Mahasari Sri, 2000. Pengaruh Perkembangan Teknologi Informasi Terhadap Bidang Akuntansi Manajemen. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 2, No. 2. November 2002.
- Porter, M. E. and V. E. Millar. 1991. "How Information Gives You Competitive Advantage," In *Harvard Business Review*, Revolution in Real Time. Boston: *Harvard Business Review Press*. h. 59-82.
- Porter, M. E. 1985. "competitive Advantage". New York: Free Press
- Tallon Paul P., K.L. Kraemer and V. Gurbaxani. 1999. "The Development and Application of A Value Based thermometer of IT Businnes Value" Working Paper. *MIS Quarterly*.