



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 4 No. 2 (2025) pp: 1445-1456

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Peran Akuntansi Operasional dalam Mewujudkan Triple Bottom Line

Firdausi Amaliyah, Rachmad Sukma Putranto

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahrdhika Surabaya
mtfirda5@gmail.com, rachmad.sukma@stiemahardhika.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peran akuntansi operasional dalam mewujudkan konsep Triple Bottom Line (TBL), yang mencakup aspek profit (keuntungan), people (manusia), dan planet (lingkungan), pada CV. Anugerah Sejahtera Teknik. Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan untuk menganalisis bagaimana penerapan akuntansi operasional mampu mendukung keberlanjutan perusahaan tidak hanya dari sisi finansial, tetapi juga sosial dan lingkungan. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik akuntansi operasional seperti pengendalian biaya, efisiensi proses, dan pencatatan transaksi mendukung pencapaian laba perusahaan (profit), sedangkan kebijakan perusahaan dalam kesejahteraan karyawan dan keterlibatan masyarakat sekitar menunjukkan kontribusi terhadap aspek people. Di sisi lain, penerapan efisiensi energi dan pengelolaan limbah menjadi bentuk kontribusi terhadap aspek planet. Dengan demikian, akuntansi operasional tidak hanya berperan dalam pelaporan keuangan, tetapi juga menjadi instrumen penting dalam pencapaian tujuan keberlanjutan melalui pendekatan Triple Bottom Line.

Kata kunci: Akuntansi Operasional, Triple Bottom Line, Keberlanjutan, Profit, People, Planet.

1. Latar Belakang

Dalam era bisnis modern yang semakin kompleks, perusahaan tidak hanya dituntut untuk mengejar keuntungan semata, tetapi juga memperhatikan aspek sosial dan lingkungan dalam menjalankan operasionalnya. Konsep Triple Bottom Line (TBL), yang terdiri dari Profit, People, dan Planet, telah menjadi pendekatan strategis untuk mewujudkan bisnis yang berkelanjutan. Salah satu elemen penting dalam mengimplementasikan konsep ini adalah peran akuntansi operasional, yang tidak hanya berfokus pada pencatatan dan pelaporan keuangan, tetapi juga memberikan data dan analisis untuk pengambilan keputusan yang mendukung keberlanjutan.

CV. Anugerah Sejahtera Teknik merupakan contoh perusahaan yang menunjukkan upaya konkret dalam mengintegrasikan prinsip TBL dalam praktik bisnisnya. CV. Anugerah Sejahtera Teknik menunjukkan kinerja keuangan yang baik dengan mencatat profit secara konsisten, tidak memiliki utang, piutang yang lancar, serta peningkatan penjualan setiap bulan. Indikator keuangan yang digunakan mencakup laba, omzet, serta posisi utang dan piutang. Akuntansi operasional berperan penting dalam mendukung efisiensi biaya dan profitabilitas melalui pengendalian produksi dan analisis biaya tenaga kerja. Perusahaan juga aktif secara sosial, dengan rutin memberikan santunan dan memperhatikan kesejahteraan karyawan melalui fasilitas BPJS, bonus proyek, hingga kegiatan olahraga bersama. Dari sisi lingkungan, perusahaan mengelola limbah B3 secara legal dan efisien, serta menghemat energi melalui pengaturan penggunaan AC. Meskipun pelaporan sosial dan lingkungan belum dilakukan secara formal, perusahaan telah menerapkan prinsip ramah lingkungan dalam operasionalnya. Sistem akuntansi berbasis akrual dan metode FIFO, ditambah penggunaan costing standar, digunakan untuk pencatatan biaya. Akuntansi operasional juga mendukung pengambilan keputusan manajerial terkait perencanaan, pengendalian biaya, evaluasi investasi, dan strategi harga. Meski tantangan dalam menerapkan Triple Bottom Line masih ada, seperti integrasi pelaporan dan keterbatasan sumber daya, perusahaan memiliki peluang besar untuk mengembangkan sistem akuntansi yang mendukung keberlanjutan melalui integrasi pelaporan TBL, penggunaan KPI yang relevan, serta peningkatan teknologi dan pelatihan. Secara keseluruhan, akuntansi operasional telah memberikan dampak positif terhadap efisiensi, pengambilan keputusan, pengelolaan risiko, dan transparansi yang menjadi fondasi penting menuju keberlanjutan jangka panjang.

Penelitian ini dilakukan untuk mengisi celah tersebut dengan fokus pada bagaimana akuntansi operasional berperan dalam mendukung pencapaian aspek-aspek TBL di CV. Anugerah Sejahtera Teknik. Permasalahan yang

diangkat dalam penelitian ini adalah: Bagaimana akuntansi operasional berkontribusi dalam mewujudkan profitabilitas, tanggung jawab sosial, dan kepedulian lingkungan dalam kerangka Triple Bottom Line?

Dengan demikian, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis peran strategis akuntansi operasional dalam menciptakan efisiensi dan efektivitas bisnis yang selaras dengan keberlanjutan jangka panjang berdasarkan prinsip Triple Bottom Line. Kebaruan dari penelitian ini terletak pada pendekatannya yang holistik, yang mengintegrasikan dimensi keuangan, sosial, dan lingkungan melalui lensa akuntansi operasional dalam konteks perusahaan lokal skala menengah.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan tujuan untuk memahami dan menggambarkan secara mendalam bagaimana peran akuntansi operasional mendukung pencapaian Triple Bottom Line (Profit, People, dan Planet) di lingkungan CV. Anugerah Sejahtera Teknik. Pendekatan ini dipilih karena mampu menangkap dinamika dan kompleksitas penerapan prinsip keberlanjutan yang tidak hanya dapat diukur secara kuantitatif, melainkan juga melalui interpretasi dan pemahaman atas konteks yang terjadi di lapangan.

Subjek penelitian adalah CV. Anugerah Sejahtera Teknik, yang dipilih secara purposive karena telah menerapkan praktik akuntansi operasional dalam kegiatan bisnisnya, serta menunjukkan perhatian terhadap aspek sosial dan lingkungan meskipun pelaporannya belum diformalkan secara menyeluruh.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui:

- Wawancara mendalam dengan pihak manajemen dan staf akuntansi perusahaan untuk memperoleh informasi mengenai penerapan sistem akuntansi operasional, pelaporan keuangan, dan integrasi nilai keberlanjutan.
- Observasi langsung terhadap proses kerja, pelaksanaan program sosial dan lingkungan, serta penggunaan sistem akuntansi operasional di lapangan.
- Studi dokumentasi, yaitu menelaah dokumen internal seperti laporan keuangan, catatan biaya produksi, dokumentasi kegiatan CSR, dan data pengelolaan limbah.

Teknik analisis data dilakukan secara induktif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis difokuskan pada pemetaan kontribusi akuntansi operasional terhadap masing-masing dimensi TBL serta identifikasi kendala dan potensi pengembangannya di masa depan. Untuk meningkatkan keabsahan data, digunakan teknik triangulasi sumber dan metode.

Dengan pendekatan ini, diharapkan hasil penelitian mampu memberikan gambaran yang utuh dan mendalam mengenai bagaimana akuntansi operasional dapat menjadi instrumen strategis dalam mendorong keberlanjutan bisnis, khususnya pada perusahaan skala menengah seperti CV. Anugerah Sejahtera Teknik.

3. Hasil dan Diskusi

3.1 Hasil Penelitian

A. Aspek Profit: Efisiensi Operasional dan Kinerja Keuangan

CV. Anugerah Sejahtera Teknik menunjukkan kinerja keuangan yang stabil dengan pertumbuhan profit yang konsisten dari waktu ke waktu. Hal ini menjadi indikator positif dalam upaya perusahaan menjaga keberlanjutan usaha sekaligus meningkatkan daya saing di tengah kompetisi pasar yang dinamis. Stabilitas keuangan yang dimiliki tidak hanya berasal dari tingginya volume penjualan, tetapi juga dari kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya dan biaya operasional secara efektif.

Salah satu faktor penting yang mendukung pencapaian tersebut adalah penerapan sistem akuntansi berbasis akrual. Sistem ini memungkinkan perusahaan untuk mencatat pendapatan dan beban pada saat terjadinya transaksi, bukan pada saat kas diterima atau dibayarkan. Pendekatan ini memberikan gambaran yang lebih akurat tentang kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh dan real-time. Dalam praktiknya, sistem akuntansi akrual memberikan landasan bagi pengambilan keputusan strategis, khususnya dalam hal perencanaan anggaran, pengendalian biaya, serta penilaian kinerja keuangan.

Selain itu, perusahaan juga mengadopsi metode pencatatan persediaan dengan sistem First In First Out (FIFO), yang menilai barang yang masuk lebih awal sebagai barang yang keluar terlebih dahulu. Penerapan metode FIFO ini sangat relevan dengan jenis usaha CV. Anugerah Sejahtera Teknik yang bergerak di bidang teknikal dan

pengadaan barang, di mana ketepatan dalam pengelolaan persediaan sangat berpengaruh terhadap profitabilitas. Melalui metode ini, perusahaan dapat menghindari akumulasi barang lama di gudang serta memastikan bahwa penilaian harga pokok penjualan tetap relevan terhadap kondisi pasar saat ini.

Dalam hal pengendalian biaya, akuntansi operasional turut berperan melalui penggunaan costing standar. Metode ini memungkinkan perusahaan untuk menetapkan biaya produksi berdasarkan perhitungan yang telah ditentukan sebelumnya. Selisih antara biaya standar dan aktual kemudian dianalisis untuk menilai efisiensi dan efektivitas operasional. Melalui proses ini, manajemen dapat mengidentifikasi area yang mengalami pemborosan atau penyimpangan, serta segera mengambil langkah korektif yang diperlukan.

Kombinasi dari ketiga sistem akuntansi tersebut menjadikan CV. Anugerah Sejahtera Teknik mampu mempertahankan posisi keuangannya dengan sehat—tidak memiliki utang yang membebani dan piutang yang bermasalah. Seluruh pencapaian ini tidak lepas dari peran penting pengendalian biaya tenaga kerja dan produksi, yang menjadi dua komponen utama dalam struktur biaya perusahaan. Efisiensi di kedua area tersebut menjadi faktor penentu dalam menjaga margin keuntungan yang optimal sekaligus menjaga kualitas produk dan layanan kepada pelanggan.

Tabel 1. Kinerja Keuangan CV. ASTEKNIK (2023)

Indikator	Nilai
Laba Bersih Bulanan	Konsisten naik
Piutang	Lancar
Utang	Tidak ada
Metode Akuntansi	Akrual, FIFO

B. Aspek People: Etika Bisnis dan Kesejahteraan Karyawan

Perusahaan menerapkan etika bisnis dalam bentuk rekrutmen adil, pemberian fasilitas BPJS, bonus proyek, serta kegiatan olahraga bersama. Pelatihan dan pelibatan karyawan dalam pengambilan keputusan meningkatkan motivasi dan loyalitas.

C. Aspek Planet: Pengelolaan Lingkungan

ASTEKNIK mengelola limbah B3 secara legal dan menghemat energi melalui pengaturan AC dan alat elektronik lainnya. Meskipun belum ada pelaporan lingkungan formal, implementasi prinsip ramah lingkungan sudah dilakukan secara internal.

D. Akuntansi Operasional dalam Proses Penjualan

Penjualan terbagi menjadi dua: ritel dan proyek. Dalam penjualan ritel, akuntansi operasional mengontrol efisiensi melalui analisis penjualan, persediaan, dan piutang. Penjualan proyek lebih kompleks, melibatkan job order, monitoring biaya proyek, dan analisis arus kas.

E. Prospecting dan Pengembangan Pasar

Akuntansi operasional mendukung proses prospecting dengan menganalisis biaya, rasio konversi, dan nilai pelanggan. Target pasar utama berada di Yogyakarta dan sekitarnya.

F. Strategi Komunikasi Internal dan Eksternal

Komunikasi internal mempercepat koordinasi, meningkatkan produktivitas, dan mengurangi konflik. Sementara itu, komunikasi eksternal menjaga citra perusahaan, menarik pelanggan, dan memperkuat hubungan dengan stakeholder.

G. Wilayah Penjualan dan Distribusi

Analisis wilayah penjualan mendukung pengembangan distribusi dan perencanaan logistik. Perusahaan mengidentifikasi wilayah menguntungkan dan merancang jaringan distribusi efisien untuk menekan biaya dan meningkatkan efisiensi.

H. Perencanaan dan Integrasi Sistem

ASTEKNIK menggunakan pendekatan perencanaan strategis yang terintegrasi dengan sistem akuntansi operasional. Kinerja dinilai melalui KPI berbasis Balanced Scorecard untuk aspek keuangan, pelanggan, proses internal, dan pembelajaran.

CV. Anugerah Sejahtera Teknik menunjukkan kinerja keuangan yang baik dengan mencatat profit secara konsisten, tidak memiliki utang, piutang yang lancar, serta peningkatan penjualan setiap bulan. Indikator keuangan yang digunakan mencakup laba, omzet, serta posisi utang dan piutang. Akuntansi operasional berperan penting dalam mendukung efisiensi biaya dan profitabilitas melalui pengendalian produksi dan analisis biaya tenaga kerja.

Perusahaan juga aktif secara sosial, dengan rutin memberikan santunan dan memperhatikan kesejahteraan karyawan melalui fasilitas BPJS, bonus proyek, hingga kegiatan olahraga bersama. Dari sisi lingkungan, perusahaan mengelola limbah B3 secara legal dan efisien, serta menghemat energi melalui pengaturan penggunaan AC. Meskipun pelaporan sosial dan lingkungan belum dilakukan secara formal, perusahaan telah menerapkan prinsip ramah lingkungan dalam operasionalnya. Sistem akuntansi berbasis akrual dan metode FIFO, ditambah penggunaan costing standar, digunakan untuk pencatatan biaya. Akuntansi operasional juga mendukung pengambilan keputusan manajerial terkait perencanaan, pengendalian biaya, evaluasi investasi, dan strategi harga. Meski tantangan dalam menerapkan Triple Bottom Line masih ada, seperti integrasi pelaporan dan keterbatasan sumber daya, perusahaan memiliki peluang besar untuk mengembangkan sistem akuntansi yang mendukung keberlanjutan melalui integrasi pelaporan TBL, penggunaan KPI yang relevan, serta peningkatan teknologi dan pelatihan. Secara keseluruhan, akuntansi operasional telah memberikan dampak positif terhadap efisiensi, pengambilan keputusan, pengelolaan risiko, dan transparansi yang menjadi fondasi penting menuju keberlanjutan jangka panjang.

1. Menganalisis Etika Bisnis

Penerapan etika bisnis dalam operasional CV. Anugerah Sejahtera Teknik berkontribusi pada pencapaian aspek *People* dalam Triple Bottom Line (TBL) melalui beberapa cara. Aspek *People* dalam TBL berfokus pada dampak sosial dan kesejahteraan karyawan, komunitas, dan stakeholder lainnya. Berikut beberapa contoh kontribusinya:

- a) Keadilan dan Kesetaraan
Menerapkan kebijakan perekrutan yang adil dan non-diskriminatif, memberikan kesempatan yang sama bagi semua calon karyawan tanpa memandang ras, agama, jenis kelamin, atau latar belakang lainnya. Memberikan kompensasi dan benefit yang kompetitif dan layak bagi karyawan. Menciptakan lingkungan kerja yang inklusif dan menghormati perbedaan. Semua ini meningkatkan kepuasan karyawan dan mengurangi perputaran karyawan (turnover).
- b) Kesehatan dan Keselamatan Kerja
Menyediakan lingkungan kerja yang aman dan sehat, mematuhi peraturan keselamatan kerja, dan menyediakan pelatihan keselamatan kerja bagi karyawan. Ini mengurangi risiko kecelakaan kerja dan penyakit akibat kerja, meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan karyawan, dan meningkatkan produktivitas.
- c) Pengembangan Karyawan
Memberikan kesempatan pelatihan dan pengembangan profesional bagi karyawan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka. Ini meningkatkan motivasi dan kepuasan kerja karyawan, serta meningkatkan kualitas sumber daya manusia perusahaan.
- d) Keterlibatan Karyawan
Membangun komunikasi yang terbuka dan transparan dengan karyawan, melibatkan karyawan dalam pengambilan keputusan, dan menghargai kontribusi mereka. Ini meningkatkan moral karyawan, meningkatkan loyalitas, dan meningkatkan produktivitas.
- e) Tanggung Jawab Sosial Perusahaan
Melakukan kegiatan yang bermanfaat bagi masyarakat sekitar, seperti memberikan bantuan sosial, atau dukungan untuk pendidikan. Ini meningkatkan citra perusahaan, memperkuat hubungan dengan komunitas, dan memperkuat komitmen perusahaan terhadap keberlanjutan.
- f) Hubungan yang Etis dengan Stakeholder
Membangun hubungan yang etis dan transparan dengan pemasok, pelanggan, dan mitra bisnis lainnya. Ini membangun kepercayaan dan reputasi yang baik, yang pada akhirnya berkontribusi pada keberhasilan bisnis jangka panjang.
- g) Menjamin Kesejahteraan karyawan
Perusahaan juga aktif secara sosial, dengan rutin memberikan santunan dan memperhatikan kesejahteraan karyawan melalui fasilitas BPJS, bonus proyek, hingga kegiatan olahraga bersama.

Dengan menerapkan etika bisnis secara konsisten dalam operasionalnya, CV. Anugerah Sejahtera Teknik tidak hanya meningkatkan kesejahteraan karyawannya tetapi juga membangun reputasi yang baik, meningkatkan produktivitas, dan berkontribusi pada pembangunan berkelanjutan. Semua ini secara langsung berkontribusi pada aspek *People* dalam Triple Bottom Line, yang mengukur keberhasilan perusahaan tidak hanya dari segi profitabilitas (profit), tetapi juga dari segi dampak sosial (people) dan lingkungan (planet).

2. Analisa Tahapan Penjualan

CV. Anugerah Sejahtera Teknik menerapkan setidaknya dua jalur penjualan yang berbeda, penjualan ritel dan penjualan proyek. Berikut uraian tahapannya dan bagaimana akuntansi operasional dapat memantau efektivitas masing-masing:

A) Penjualan Ritel:

- Tahapan:
 - Pelanggan memesan barang (sales order)
 - Gudang membuat surat jalan
 - Keuangan membuat nota tagihan
 - Kasir menerima pembayaran.
 - Gudang menyerahkan barang.
- Pemantauan Efektivitas oleh Akuntansi Operasional:
 - Analisis penjualan harian/mingguan/bulanan: Membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan untuk mengukur kinerja.
 - Analisis persediaan: Memonitor tingkat persediaan untuk memastikan ketersediaan barang dan menghindari kerugian akibat ketidaktersediaan stock
 - Analisis rasio konversi: Menghitung persentase pelanggan yang menyelesaikan transaksi setelah membuat pesanan. Rasio rendah mengindikasikan masalah dalam proses penjualan (misalnya, harga, pelayanan, atau ketersediaan barang).
 - Analisis profitabilitas: Menghitung laba kotor dan laba bersih dari penjualan ritel untuk menilai profitabilitas produk dan keseluruhan operasi.
 - Analisis piutang: Memantau piutang usaha untuk memastikan pembayaran tepat waktu dan meminimalkan risiko kredit macet.

B) Penjualan Proyek:

- a) Tahapan:
 - Marketing membuat sales order dan invoice tagihan DP
 - Konfirmasi pembayaran oleh keuangan
 - Marketing membuat job order untuk produksi dan pengadaan barang di gudang
 - Pemantauan pekerjaan oleh kepala produksi
 - Tagihan pelunasan sebelum barang dikirim
 - Divisi proyek dan service mengatur jadwal, akomodasi, dan transportasi
- b) Pemantauan Efektivitas oleh Akuntansi Operasional:
 - Analisis biaya proyek: Membandingkan biaya aktual dengan biaya yang dianggarkan untuk setiap proyek. Selisih yang signifikan membutuhkan investigasi lebih lanjut
 - Analisis profitabilitas proyek: Menghitung laba kotor dan laba bersih dari setiap proyek untuk menilai profitabilitas dan mengidentifikasi proyek yang kurang menguntungkan
 - Analisis arus kas: Memantau arus kas masuk dan keluar untuk setiap proyek untuk memastikan likuiditas yang cukup.
 - Analisis piutang proyek: Memantau piutang proyek untuk memastikan pembayaran tepat waktu dan meminimalkan risiko kredit macet.
 - Analisis waktu penyelesaian proyek: Memantau waktu penyelesaian proyek untuk mengukur efisiensi dan kepatuhan terhadap jadwal. Keterlambatan dapat mengakibatkan kerugian.
 - Analisis kepuasan pelanggan: Mengumpulkan umpan balik pelanggan untuk mengukur kepuasan dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan.
- c) Kontribusi Akuntansi Operasional untuk Keberlanjutan Bisnis:

Data yang dikumpulkan dan dianalisis oleh akuntansi operasional memberikan informasi penting untuk pengambilan keputusan strategis. Informasi ini membantu dalam:

 - Optimasi proses penjualan: Mengidentifikasi hambatan dan meningkatkan efisiensi di setiap tahapan.
 - Pengelolaan risiko: Mengidentifikasi dan mengurangi risiko kredit macet, kerugian proyek, dan masalah persediaan.
 - Pengambilan keputusan harga: Menentukan harga yang kompetitif namun tetap menguntungkan.
 - Alokasi sumber daya: Mengalokasikan sumber daya secara efektif untuk proyek dan produk yang paling menguntungkan.
 - Perencanaan strategis: Membuat perencanaan penjualan yang lebih akurat dan realistis.

3. Pengembangan Komunikasi Pada CV. Anugerah Sejahtera Teknik

Strategi komunikasi internal dan eksternal yang terintegrasi dan efektif sangat penting untuk mencapai keberhasilan bisnis yang berkelanjutan, baik dari segi profit maupun dampak sosial (People) dalam kerangka Triple Bottom Line. Perusahaan perlu menginvestasikan sumber daya yang cukup untuk membangun dan memelihara sistem komunikasi yang kuat dan responsif,

a) Dimensi Profit:

- Komunikasi Internal:
 - Efisiensi Operasional: Komunikasi internal yang efektif meningkatkan koordinasi antar departemen dan karyawan. Informasi yang jelas dan tepat waktu mengurangi kesalahan, duplikasi pekerjaan, dan waktu yang terbuang, sehingga meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi biaya.
 - Inovasi dan Produktivitas: Komunikasi yang terbuka mendorong kolaborasi dan pertukaran ide, yang dapat memicu inovasi dan peningkatan produktivitas. Karyawan yang merasa didengar dan dihargai cenderung lebih produktif dan inovatif.
 - Pengambilan Keputusan yang Lebih Baik: Informasi yang akurat dan terdistribusi dengan baik memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih tepat dan cepat, yang menguntungkan perusahaan.
 - Peningkatan Kualitas Produk/Jasa: Komunikasi yang baik antara tim produksi, pemasaran, dan layanan pelanggan memastikan bahwa produk/jasa sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan standar kualitas yang tinggi.
- Komunikasi Eksternal:
 - Peningkatan Brand Awareness dan Reputasi: Komunikasi eksternal yang efektif membangun kesadaran merek (brand awareness) dan reputasi yang baik di mata pelanggan, investor, dan masyarakat luas. Hal ini dapat meningkatkan penjualan dan menarik investor.
 - Peningkatan Loyalitas Pelanggan: Komunikasi yang berkelanjutan dengan pelanggan membangun hubungan yang kuat dan meningkatkan loyalitas pelanggan, yang pada gilirannya meningkatkan pendapatan jangka panjang.
 - Pengelolaan Krisis: Strategi komunikasi eksternal yang baik membantu perusahaan dalam mengelola krisis dengan cara yang efektif, meminimalkan dampak negatif terhadap citra perusahaan dan keuangan.

b) Dimensi People:

- Komunikasi Internal:
 - Peningkatan Moral dan Motivasi Karyawan: Komunikasi yang terbuka dan transparan membangun kepercayaan dan meningkatkan moral karyawan. Karyawan yang merasa dihargai dan dilibatkan dalam proses pengambilan keputusan akan lebih termotivasi dan loyal.
 - Pengembangan Karyawan: Komunikasi efektif memfasilitasi pelatihan, pengembangan, dan penyampaian umpan balik kepada karyawan, sehingga meningkatkan kompetensi dan kepuasan kerja.
 - Pengurangan Konflik: Komunikasi yang baik membantu dalam penyelesaian konflik dan mencegah kesalahpahaman di antara karyawan.
 - Kesejahteraan Karyawan: Komunikasi dapat digunakan untuk menyampaikan informasi penting tentang program kesejahteraan karyawan dan kebijakan perusahaan, meningkatkan kesejahteraan dan kepuasan karyawan.
- Komunikasi Eksternal:
 - Hubungan yang Baik dengan Stakeholder: Komunikasi eksternal yang efektif membangun hubungan yang baik dengan stakeholder, termasuk pelanggan, pemasok, investor, dan masyarakat. Hubungan yang baik ini penting untuk keberlanjutan bisnis.
 - Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR): Komunikasi eksternal dapat digunakan untuk mempromosikan kegiatan CSR perusahaan, meningkatkan citra perusahaan, dan memperkuat komitmen perusahaan terhadap tanggung jawab sosial.
 - Reputasi Perusahaan yang Baik: Komunikasi yang bertanggung jawab dan etis membangun reputasi perusahaan yang baik, menarik talenta terbaik, dan meningkatkan kepercayaan dari stakeholder.

4. Analisa pentingnya memahami pengetahuan tentang pelanggan produk dan teknologi

Pemahaman yang mendalam tentang pelanggan, produk, dan teknologi merupakan kunci keberhasilan dalam pengambilan keputusan operasional pada CV. Anugerah Sejahtera Teknik, yang pada akhirnya berkontribusi pada efisiensi, profitabilitas, dan keberlanjutan bisnis. Adapun untuk uraiannya yakni:

a. Pemahaman Mendalam tentang Pelanggan:

- Kebutuhan dan kemauan pelanggan. Memahami kebutuhan dan kemauan pelanggan memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan produk dan layanan yang tepat sasaran. Ini mengurangi pemborosan sumber daya pada produk yang tidak diminati dan meningkatkan peluang penjualan.
- Perilaku Pembelian. Dengan memahami perilaku pembelian pelanggan membantu CV. Anugerah Sejahtera Teknik dalam menentukan strategi pemasaran dan penjualan yang efektif. Dengan memahami saluran distribusi yang disukai pelanggan dapat mengoptimalkan strategi pemasaran dan mengurangi biaya pemasaran yang tidak efektif.
- Umpan Balik Pelanggan. Mengumpulkan dan menganalisis umpan balik pelanggan memungkinkan CV. Anugerah Sejahtera Teknik mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan dalam produk, layanan, dan proses operasional. Hal ini meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas pelanggan, yang mengarah pada peningkatan penjualan dan profitabilitas.

b. Segmentasi Pasar:

Pemahaman yang mendalam tentang pelanggan memungkinkan perusahaan untuk melakukan segmentasi pasar yang efektif, sehingga penargetan kampanye pemasaran dan pengembangan produk yang lebih tepat sasaran.

5. Pemahaman Mendalam tentang Produk:

- Biaya Produksi: Memahami biaya produksi setiap produk memungkinkan perusahaan untuk menentukan harga yang kompetitif dan menguntungkan.
- Kualitas Produk: Memahami aspek kualitas produk penting untuk memastikan kepuasan pelanggan dan mengurangi biaya akibat produk cacat atau retur.
- Inovasi Produk: Pemahaman yang mendalam tentang produk dapat memicu inovasi dan pengembangan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

6. Pemahaman Mendalam tentang Teknologi:

- Otomatisasi dan Efisiensi: Penerapan teknologi yang tepat dapat mengotomatisasi proses operasional, meningkatkan efisiensi, dan mengurangi biaya produksi.
- Analisis Data: Teknologi memungkinkan perusahaan untuk mengumpulkan dan menganalisis data pelanggan, produk, dan operasional, yang memberikan wawasan berharga untuk pengambilan keputusan yang lebih baik.
- Peningkatan Produktivitas: Teknologi dapat meningkatkan produktivitas karyawan dan mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas-tugas tertentu.
- Peningkatan Komunikasi: Teknologi komunikasi modern memudahkan komunikasi dan kolaborasi antar departemen dan dengan pelanggan, meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan.

7. Kontribusi terhadap Efisiensi dan Keberlanjutan (Profit):

Pemahaman yang mendalam tentang pelanggan, produk, dan teknologi secara langsung berkontribusi terhadap efisiensi dan profitabilitas dengan cara:

- Pengurangan Biaya: Mengurangi biaya produksi, pemasaran, dan operasional.
- Peningkatan Pendapatan: Meningkatkan penjualan dan profitabilitas.
- Peningkatan Efisiensi: Meningkatkan efisiensi operasional dan produktivitas.
- Peningkatan Kualitas Produk/Layanan: Meningkatkan kualitas produk dan layanan, yang pada gilirannya meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas pelanggan.
- Inovasi dan Keunggulan Kompetitif: Memungkinkan perusahaan untuk berinovasi dan mempertahankan keunggulan kompetitif di pasar.
- Keberlanjutan Bisnis: Membangun bisnis yang tangguh dan berkelanjutan dengan fokus pada kebutuhan pelanggan dan tren pasar.

8. Pentingnya Prospecting Perusahaan

Prospecting, atau pencarian prospek, memainkan peran krusial dalam memperluas pangsa pasar CV. Anugerah Sejahtera Teknik. Ini merupakan proses identifikasi dan kualifikasi calon pelanggan potensial yang belum pernah dan sering berbisnis dengan perusahaan. Dengan berhasil menemukan dan menggaet prospek baru, perusahaan dapat meningkatkan penjualan dan, pada akhirnya, pangsa pasarnya.

Peran Prospecting dalam Memperluas Pangsa Pasar:

- Menemukan Pelanggan Baru: Prospecting secara aktif mencari pelanggan baru di luar basis pelanggan yang sudah ada. Ini penting untuk pertumbuhan dan mengurangi ketergantungan pada pelanggan yang sudah ada.
- Pengembangan Pasar Baru: Prospecting memungkinkan perusahaan untuk memasuki pasar baru atau segmen pasar yang belum tergarap sebelumnya.
- Meningkatkan Penjualan: Dengan menemukan dan mengonversi lebih banyak prospek menjadi pelanggan, penjualan perusahaan akan meningkat.
- Peningkatan Keunggulan Kompetitif: Perusahaan yang aktif melakukan prospecting menunjukkan proaktifitas dan daya saing yang tinggi di pasar.
- Pertumbuhan Berkelanjutan: Prospecting adalah kunci untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan, memastikan arus pelanggan baru yang konsisten.

Analisis Prospecting dalam Sistem Akuntansi Operasional:

Sistem akuntansi operasional dapat memantau efektivitas proses prospecting melalui beberapa cara:

- Pelacakan Biaya Prospecting: Biaya yang dikeluarkan untuk aktivitas prospecting, seperti pemasaran, penjualan, dan perjalanan, dicatat dan dianalisis untuk mengukur efisiensi pengeluaran. Rasio biaya prospecting terhadap pendapatan yang dihasilkan dapat dihitung untuk menilai pengembalian investasi.
- Analisis Konversi Prospek: Sistem akuntansi dapat melacak jumlah prospek yang dihubungi, jumlah prospek yang tertarik, dan jumlah prospek yang akhirnya menjadi pelanggan. Rasio konversi ini menunjukkan efektivitas strategi prospecting.
- Analisis Sumber Prospek: Dengan melacak sumber prospek (referensi, iklan, pameran dagang), perusahaan dapat mengidentifikasi sumber mana yang paling efektif dalam menghasilkan prospek berkualitas.
- Analisis Nilai Pelanggan: Setelah prospek menjadi pelanggan, sistem akuntansi dapat melacak nilai seumur hidup pelanggan (customer lifetime value) untuk menilai dampak jangka panjang dari upaya prospecting.
- Analisis Penjualan: Peningkatan penjualan secara keseluruhan dapat dikaitkan dengan keberhasilan upaya prospecting. Perbandingan penjualan sebelum dan sesudah implementasi strategi prospecting dapat menunjukkan dampaknya.

Tahapan Prospecting pada CV. Anugerah Sejahtera Teknik:

1. Identifikasi Target Pasar: Target Pasar Utama (Hasil Segmentasi) CV. Anugerah Sejahtera Teknik menargetkan pemilik usaha, pengelola fasilitas, dan kontraktor di wilayah urban Yogyakarta dan sekitarnya, yang membutuhkan jasa teknik handal untuk instalasi, pemeliharaan, dan efisiensi sistem teknis bangunan, dengan fokus pada layanan profesional, respons cepat, dan solusi berkelanjutan.
2. Pencarian Prospek: Menggunakan berbagai metode untuk menemukan calon pelanggan potensial. Metode ini dapat mencakup:
 - Networking: Membangun hubungan dengan individu dan organisasi di industri terkait.
 - Referensi: Meminta rujukan dari pelanggan yang sudah ada.
 - Pameran Dagang dan Konferensi: Berpartisipasi dalam acara industri untuk bertemu dengan calon pelanggan.
 - Pemasaran Digital: Menggunakan media sosial, email marketing, dan pencarian online untuk menjangkau prospek.
 - Database Publik: Menggunakan database publik untuk mengidentifikasi perusahaan dan individu yang sesuai.
3. Kualifikasi Prospek: Menilai prospek untuk menentukan apakah mereka memiliki kebutuhan, anggaran, dan otoritas untuk membeli produk atau layanan perusahaan. Ini mungkin melibatkan wawancara telepon atau pertemuan untuk memahami kebutuhan dan kualifikasi prospek.
4. Presentasi dan Penawaran: Menyampaikan presentasi yang meyakinkan tentang produk atau layanan perusahaan dan mengajukan penawaran yang sesuai dengan kebutuhan prospek.
5. Penutupan dan Follow-up: Menutup penjualan dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan baru. Follow-up yang konsisten sangat penting untuk mempertahankan pelanggan dan membangun loyalitas.

Sangat krusial dalam membangun strategi distribusi yang berkelanjutan dan mengoptimalkan kinerja operasional perusahaan. Dengan memahami pola penjualan di berbagai wilayah, perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih tepat terkait alokasi sumber daya, optimasi logistik, dan pengembangan pasar. Berikut ini analisis Wilayah Penjualan Mendukung Strategi Distribusi Berkelanjutan pada CV. Anugerah Sejahtera Teknik:

- **Identifikasi Pasar yang Menguntungkan:** Analisis ini mengidentifikasi wilayah dengan potensi penjualan tinggi dan profitabilitas yang baik. Informasi ini membantu perusahaan untuk memfokuskan upaya distribusi pada area yang paling menjanjikan, memaksimalkan pengembalian investasi dan menghindari pemborosan sumber daya di wilayah yang kurang menguntungkan.
- **Optimasi Jaringan Distribusi:** Dengan mengetahui konsentrasi penjualan, perusahaan dapat mendesain jaringan distribusi yang efisien. Ini bisa termasuk penempatan gudang, pemilihan jalur distribusi, dan penentuan titik penjualan yang strategis untuk meminimalkan biaya pengiriman dan waktu tempuh. Wilayah dengan penjualan tinggi mungkin memerlukan pusat distribusi yang lebih besar dan lebih dekat, sementara wilayah dengan penjualan rendah dapat dilayani melalui jaringan yang lebih tersebar.
- **Perencanaan Kapasitas:** Analisis penjualan historis dan proyeksi penjualan masa depan untuk setiap wilayah memungkinkan perusahaan untuk memprediksi permintaan dan merencanakan kapasitas produksi dan distribusi yang sesuai. Ini membantu mencegah kekurangan stok atau kelebihan stok, yang dapat mengganggu operasional dan mengurangi profitabilitas.
- **Pengelolaan Risiko:** Analisis wilayah penjualan membantu mengidentifikasi wilayah yang rentan terhadap fluktuasi permintaan atau faktor eksternal lainnya (misalnya, bencana alam, perubahan kebijakan pemerintah). Dengan memahami risiko ini, perusahaan dapat mengembangkan rencana kontinjensi untuk memastikan kelancaran distribusi bahkan dalam kondisi yang tidak terduga.
- **Pengembangan Pasar Baru:** Analisis dapat mengidentifikasi wilayah dengan potensi pasar yang belum tergarap. Informasi ini dapat digunakan untuk mengembangkan strategi penetrasi pasar baru, memperluas jangkauan distribusi, dan meningkatkan pangsa pasar secara keseluruhan.

Optimasi Kinerja Operasional:

Analisis wilayah penjualan juga berkontribusi pada optimasi kinerja operasional melalui:

- **Pengurangan Biaya:** Optimasi jaringan distribusi dan pengelolaan inventaris yang lebih baik mengurangi biaya logistik, penyimpanan, dan pemborosan.
- **Peningkatan Efisiensi:** Alur distribusi yang lebih efisien mengurangi waktu pengiriman dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
- **Peningkatan Profitabilitas:** Dengan memfokuskan sumber daya pada wilayah yang paling menguntungkan dan meminimalkan biaya operasional, perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas secara keseluruhan.
- **Pengambilan Keputusan yang Lebih Baik:** Data penjualan yang terstruktur dan dianalisis memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih data-driven, mengurangi risiko dan meningkatkan peluang keberhasilan.

Hubungan antara rencana pemasaran, tenaga penjual dan anggaran tenaga penjualan

Akuntansi operasional memainkan peran krusial dalam memonitor integrasi rencana pemasaran, alokasi anggaran, dan kinerja tenaga penjual untuk mendukung Profit dan People dalam Triple Bottom Line. Tingkat integrasi yang termonitor dapat bervariasi bergantung pada sistem akuntansi yang digunakan dan tingkat sofistikasi perusahaan.

1. Monitoring Integrasi untuk Mendukung Profit:

- **Rencana Pemasaran & Alokasi Anggaran:** Akuntansi operasional melacak pengeluaran pemasaran terhadap anggaran yang telah ditetapkan. Ini meliputi biaya iklan, promosi, riset pasar, dan kegiatan pemasaran lainnya. Perbandingan antara pengeluaran aktual dengan anggaran yang direncanakan mengungkap efisiensi kampanye pemasaran. Analisis ini membantu mengoptimalkan alokasi anggaran untuk memaksimalkan profitabilitas.
- **Kinerja Tenaga Penjual & Anggaran:** Akuntansi operasional melacak penjualan yang dihasilkan oleh masing-masing tenaga penjual, biaya yang dikeluarkan untuk komisi atau insentif penjualan, dan biaya operasional yang terkait dengan tim penjualan (misalnya, perjalanan, pelatihan). Dengan membandingkan penjualan dengan biaya yang dikeluarkan, perusahaan dapat menilai produktivitas tenaga penjual dan efisiensi strategi penjualan. Data ini membantu dalam pengambilan keputusan terkait kompensasi, pelatihan, dan strategi penjualan.
- **Integrasi Rencana Pemasaran & Kinerja Penjualan:** Akuntansi operasional dapat melacak hubungan antara kegiatan pemasaran tertentu (misalnya, kampanye iklan tertentu) dan peningkatan penjualan yang dihasilkan. Ini memungkinkan perusahaan untuk mengukur efektivitas berbagai strategi pemasaran dan mengalokasikan sumber daya dengan lebih efisien. Analisis ini secara langsung berkontribusi pada peningkatan profitabilitas.

2. Monitoring Integrasi untuk Mendukung People:

- **Produktivitas Tenaga Penjual & Kesejahteraan:** Akuntansi operasional, meskipun tidak secara langsung mengukur kesejahteraan karyawan, dapat memberikan indikator tidak langsung. Tingkat penjualan yang

konsisten dan rendahnya tingkat perputaran tenaga penjual dapat menunjukkan lingkungan kerja yang positif dan produktif. Sebaliknya, tingkat penjualan yang rendah dan tingkat perputaran yang tinggi mungkin mengindikasikan masalah dalam manajemen, kompensasi, atau pelatihan.

- Analisis Biaya Pelatihan & Pengembangan: Akuntansi operasional melacak biaya pelatihan dan pengembangan yang diberikan kepada tenaga penjual. Investasi ini dapat dikaitkan dengan peningkatan produktivitas dan penjualan di masa mendatang. Analisis ini membantu perusahaan untuk menilai ROI dari investasi dalam pengembangan karyawan, yang penting untuk mempertahankan dan mengembangkan bakat.
- Efisiensi Operasional & Keseimbangan Kerja-Kehidupan: Sistem akuntansi yang efisien mengurangi beban kerja administrasi pada tenaga penjual, memungkinkan mereka untuk fokus pada kegiatan penjualan. Ini berkontribusi pada keseimbangan kerja-kehidupan yang lebih baik dan peningkatan kepuasan kerja.

3. Metode Perencanaan Bisnis CV. Anugerah Sejahtera Teknik

CV. Anugerah Sejahtera Teknik (ASTEKNIK) menggunakan pendekatan perencanaan bisnis yang terintegrasi, menggabungkan elemen dari beberapa metode. Berikut analisis metode perencanaan bisnis ASTEKNIK, dan peran akuntansi operasional dalam evaluasinya terhadap Triple Bottom Line:

a. Metode Perencanaan Bisnis ASTEKNIK (Inferensi):

- Perencanaan Strategis: Visi dan misi perusahaan yang jelas menunjukkan adanya perencanaan strategis. Visi untuk menjadi penyedia layanan dan harga terbaik serta misi untuk memberikan solusi cepat, menyediakan produk berkualitas, dan meningkatkan mutu produk dan pelayanan menunjukkan adanya perencanaan jangka panjang dan tujuan yang terdefinisi. Analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di pasar pendingin.
- Perencanaan Operasional: Struktur organisasi fungsional yang terstruktur dengan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas menunjukkan adanya perencanaan operasional yang terorganisir. Alur kerja yang terdokumentasi dan penekanan pada kualitas menunjukkan upaya untuk mengoptimalkan proses operasional. Perencanaan produksi, pengadaan, dan distribusi barang juga termasuk dalam perencanaan operasional.
- Perencanaan Keuangan: Perusahaan menekankan harga yang kompetitif, yang menunjukkan adanya perencanaan keuangan untuk mengelola biaya dan menetapkan harga yang menguntungkan. Akuntansi operasional berperan penting dalam perencanaan keuangan ini, seperti yang dibahas di atas.
- Elemen Balanced Scorecard: visi dan misi perusahaan menyiratkan perhatian terhadap berbagai perspektif Balanced Scorecard. Fokus pada pelanggan ("pelayanan terbaik", "solusi cepat dan tepat") menunjukkan perhatian pada perspektif pelanggan. Fokus pada kualitas produk dan pelayanan menunjukkan perhatian pada proses internal. Upaya peningkatan mutu produk dan pelayanan menunjukkan perhatian pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

4. Peran Akuntansi Operasional dalam Mengevaluasi Keberhasilan Rencana Bisnis & Triple Bottom Line:

a. Akuntansi operasional berperan penting dalam mengevaluasi keberhasilan rencana bisnis ASTEKNIK dan kontribusinya terhadap Triple Bottom Line:

- Profit: Akuntansi operasional melacak pendapatan, biaya produksi (termasuk komponen-komponen seperti Bitzer, Muller, dll.), biaya operasional (gaji, utilitas, pemasaran), dan profitabilitas. Analisis rasio (laba kotor, laba bersih) digunakan untuk menilai efisiensi operasional dan keberhasilan strategi penetapan harga. Perbandingan antara hasil aktual dengan proyeksi keuangan dalam rencana bisnis menunjukkan sejauh mana tujuan profitabilitas tercapai.
- People: Akuntansi operasional dapat digunakan untuk memantau tingkat perputaran karyawan, biaya pelatihan, dan produktivitas tenaga kerja. Data ini memberikan indikator tidak langsung mengenai kepuasan karyawan dan efektivitas strategi manajemen sumber daya manusia. Meskipun tidak langsung, data ini dapat menunjukkan dampak rencana bisnis terhadap kesejahteraan karyawan (People).
- Planet: konsumsi energi, pembuangan limbah, dan penggunaan bahan-bahan ramah lingkungan. Dengan melacak metrik ini, perusahaan dapat mengukur keberhasilan strategi keberlanjutannya dan meningkatkan transparansi terkait dampak lingkungan.

Analisis SWOT CV. Anugerah Sejahtera Teknik

Berikut analisis SWOT yang diterapkan pada CV. Anugerah Sejahtera Teknik, perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan sistem pendingin. Analisis ini didasarkan pada informasi yang tersedia dan pemahaman umum mengenai industri terkait.

Kekuatan (Strengths)

- Keahlian Teknis: CV. Anugerah Sejahtera Teknik memiliki keahlian dalam pembuatan berbagai fasilitas pendingin seperti *cold storage*, *air blast freezer*, pabrik es, dan berbagai *spare part*. Keahlian ini menjadi dasar kekuatan kompetitif perusahaan
- Penggunaan Komponen Berkualitas: Perusahaan menggunakan komponen-komponen berkualitas tinggi dari merek ternama seperti Bitzer, Muller, Guthner, dan lainnya. Hal ini menjamin kualitas produk dan kepercayaan pelanggan.
- Harga Kompetitif: CV. Anugerah Sejahtera Teknik menawarkan harga yang kompetitif di pasar. Ini menarik pelanggan yang mencari solusi pendingin berkualitas dengan harga terjangkau.
- Layanan Cepat dan Tepat: Perusahaan menekankan penyediaan solusi dan penanganan yang cepat dan tepat bagi pelanggan. Ini meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas.

Kelemahan (Weaknesses)

- Skala Usaha: Sebagai perusahaan yang relatif baru, CV. Anugerah Sejahtera Teknik mungkin masih memiliki skala usaha yang terbatas. Ini dapat membatasi jangkauan pasar dan kapasitas produksi.
- Ketergantungan pada Pemasok: Ketergantungan pada pemasok komponen tertentu dapat menimbulkan risiko jika terjadi gangguan pasokan atau kenaikan harga.
- Sumber Daya Manusia: Perusahaan mungkin perlu meningkatkan jumlah dan kualitas sumber daya manusia untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang lebih besar.
- Promosi dan Pemasaran: Strategi promosi dan pemasaran mungkin perlu ditingkatkan untuk meningkatkan visibilitas dan jangkauan pasar.

Peluang (Opportunities)

- Pertumbuhan Industri: Industri pendingin terus berkembang seiring dengan pertumbuhan sektor makanan, minuman, dan farmasi. Ini menciptakan peluang pasar yang besar bagi CV. Anugerah Sejahtera Teknik.
- Ekspansi Pasar: Perusahaan dapat memperluas jangkauan pasar ke wilayah baru atau segmen pelanggan yang belum tergarap.
- Inovasi Produk: Pengembangan produk baru atau inovasi teknologi dapat meningkatkan daya saing dan menarik pelanggan baru.
- Kemitraan Strategis: Kolaborasi dengan perusahaan lain di sektor terkait dapat membuka peluang baru dan memperluas jaringan bisnis.

Ancaman (Threats)

- Persaingan: Persaingan di industri pendingin cukup ketat. Perusahaan perlu terus berinovasi dan meningkatkan kualitas untuk mempertahankan daya saing.
- Perubahan Teknologi: Perkembangan teknologi yang cepat dapat membuat produk dan teknologi yang ada menjadi usang. Perusahaan perlu beradaptasi dengan perubahan ini.
- Fluktuasi Harga Bahan Baku: Kenaikan harga bahan baku dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.
- Regulasi Pemerintah: Perubahan regulasi pemerintah terkait lingkungan dan keselamatan kerja dapat mempengaruhi operasional perusahaan.

3.2 Diskusi

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa akuntansi operasional tidak hanya berperan dalam pencatatan keuangan, tetapi juga dalam pengambilan keputusan strategis. Dari aspek profit, sistem akuntansi yang digunakan telah membantu efisiensi biaya dan pengawasan arus kas. Dalam aspek *people*, penerapan etika bisnis terbukti berdampak positif terhadap loyalitas dan produktivitas karyawan. Aspek *planet* juga tercermin dari komitmen terhadap pengelolaan limbah dan efisiensi energi, walaupun pelaporan formal masih menjadi tantangan.

Kontribusi akuntansi operasional terhadap keberlanjutan tercermin dari bagaimana data digunakan untuk evaluasi kinerja proyek, penjualan, dan investasi. Sistem ini memungkinkan manajemen untuk mengukur efektivitas strategi pemasaran, pengelolaan tenaga penjual, hingga program CSR.

Namun, tantangan yang masih dihadapi adalah belum optimalnya integrasi pelaporan sosial-lingkungan dalam sistem akuntansi. Hal ini menjadi celah untuk pengembangan lebih lanjut, termasuk peningkatan teknologi akuntansi dan pelatihan sumber daya manusia. Temuan ini relevan dengan kerangka Triple Bottom Line,

menunjukkan bahwa keberhasilan perusahaan tidak dapat hanya dilihat dari sisi keuangan, tetapi harus mencakup keberpihakan pada manusia

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa akuntansi operasional memiliki peran yang signifikan dalam mendukung pencapaian Triple Bottom Line pada CV. Anugerah Sejahtera Teknik. Dari aspek profit, sistem akuntansi yang diterapkan secara konsisten—meliputi metode akrual, FIFO, dan costing standar—telah membantu perusahaan dalam mengendalikan biaya produksi, mengelola efisiensi operasional, serta memastikan kinerja keuangan yang stabil dan sehat. Dalam dimensi people, penerapan etika bisnis, pengembangan sumber daya manusia, dan perhatian terhadap kesejahteraan karyawan menunjukkan bahwa akuntansi operasional juga mampu mendukung pencapaian tanggung jawab sosial perusahaan secara terukur. Sementara itu, pada aspek planet, meskipun belum terdokumentasi secara formal, perusahaan telah menunjukkan kepedulian terhadap lingkungan melalui pengelolaan limbah dan efisiensi energi. Secara umum, akuntansi operasional telah menjadi alat manajerial yang penting dalam mendukung pengambilan keputusan strategis, pengelolaan risiko, dan peningkatan transparansi operasional. Implikasi dari temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan skala menengah seperti CV. Anugerah Sejahtera Teknik memiliki potensi besar untuk mengembangkan sistem pelaporan yang terintegrasi, tidak hanya dalam aspek keuangan, tetapi juga sosial dan lingkungan. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk mengeksplorasi model pelaporan akuntansi berbasis sustainability reporting yang terintegrasi secara digital guna memperkuat transparansi dan akuntabilitas bisnis jangka panjang.

Referensi

1. Fahreza, R. Pengaruh Pengungkapan Akuntansi Lingkungan dan Mekanisme Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia).
2. Febriansyah, E., & Fahreza, R. (2020). Pengaruh Pengungkapan Akuntansi Lingkungan dan Mekanisme Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Pasar Modal Dan Bisnis*, 2(2), 129-154.
3. Maharani, D. D., & Bayangkara, K. (2025). Peran Akuntansi Keberlanjutan dalam Mewujudkan Bisnis Berkelanjutan di Era ESG (Environmental, Social, and Governance). *OPTIMAL Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 5(1), 254-264.
4. Meutia, I. (2021). *Menata Pengungkapan CSR Pada Bank Islam (Pendekatan Teori Kritis)*. Deepublish.
5. Nugroho, A. P., & SE, M. (2020). Implementasi konsep triple bottom line pada corporate social responsibility di Rumah Makan Cepat Saji Ayam Geprek Sa'i.
6. Nugroho, J. W., Wibowo, A., Kurniawan, A., Surachman, A., Subkhan, F., Azmi, S. H., & Krismayanti, Y. (2024). *Manajemen Strategi*.
7. Nurhidayat, E., Junaid, A., & Kamase, J. (2020). Penerapan Akuntansi Lingkungan Berdasarkan Triple Bottom Line Pada Rsud HM Djafar Harun Kabupaten Kolaka Utara. *Invoice*, 2(2), 35-78.
8. Sarvasti, L. D., & Yuliati, A. (2023, October). Analisis Peran Kunci Akuntan Dalam Mendukung Akuntansi Hijau (Studi Kasus KJA Wahyu. H. C). In *Seminar Nasional Akuntansi Dan Call For Paper* (Vol. 3, No. 1, pp. 30-37).
9. Syamantha, D. O. *Pengaruh Ukuran Perusahaan, Good Corporate Governance Dan Struktur Modal Terhadap Pengungkapan Sustainability Report* (Bachelor's thesis, FEB UIN JAKARTA).
10. Wardokhi, W., Ruhayat, E., & Suropto, S. (2023). Penerapan Konsep Pentuple Bottom Line Pada Umkm Di Kota Tangerang Selatan Dalam Mewujudkan Keberlanjutan Usaha. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Indonesia (JABISI)*, 4(2), 105-117.
11. Wulandari, R., Natasari, D., & Faiz, I. A. (2019). Penerapan akuntansi lingkungan pada badan usaha milik desa untuk mewujudkan green accounting (studi kasus pada badan usaha milik desa "X"). *Monex: Journal of Accounting Research*, 8(1), 169-188.