

ABSTRAK

Pitching merupakan salah satu proses penting dalam siklus pendapatan perusahaan periklanan untuk memenangkan *tender* klien atas sebuah proyek periklanan. Perusahaan Periklanan X masih menggunakan sistem manual dalam menjalankan proses *pitching* sehingga kurang efisien dan membutuhkan waktu yang lama untuk menghasilkan informasi yang dibutuhkan. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak optimal dalam menyediakan informasi yang berguna. Penelitian dengan judul “Perancangan *Transaction Processing System* dan Analisis Pengendalian Internal atas Siklus Pendapatan untuk Mendukung Proses *Pitching* pada Perusahaan Periklanan X Surabaya” ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metodologi studi kasus (Yin, 2003).

Quotation adalah output sistem *pitching* yang berisi informasi harga penawaran. Penelitian ini fokus pada perancangan sistem terkait proses *pitching* Perusahaan Periklanan X berupa perancangan *database Transaction Processing System* dan input sistem lain untuk memperoleh informasi yang memadai dalam menentukan harga penawaran. Analisis pengendalian internal juga dibutuhkan dalam melaksanakan tahapan pengembangan sistem. Dengan sistem informasi akuntansi yang baik, Perusahaan Periklanan X dapat memperoleh informasi yang berguna untuk memaksimalkan proses *pitching* serta memperoleh pengendalian internal yang memadai atas siklus pendapatannya.

Kata Kunci : *Pitching*, Siklus Pendapatan, *Transaction Processing System*, *Quotation*, Perancangan Sistem, *Database*, Pengendalian Internal.

ABSTRACT

Pitching is one of the important processes in the advertising company's revenue cycle to bid on a project advertising clients. Perusahaan Periklanan X still using manual system in carrying out the process of pitching so it is less efficient and requires a long time to produce the information needed. This causes the company not optimal in providing useful information. Research entitled "Transaction Processing System Design and Analysis Internal Control of Revenue Cycle to Support the Process of Pitching on Perusahaan Periklanan X Surabaya" is using a qualitative approach with case study (Yin, 2003) methodology.

Quotation is the output of pitching system that contains offering price information. This research focuses on design system related to the process of pitching on Perusahaan Periklanan X that is design database of Transaction Processing System and other input system to obtain adequate information in determining the offering price. Analysis of internal control is also needed in implementing the stages of system development. With good accounting information system, Perusahaan Periklanan X can obtain useful information to maximize the process of pitching as well as obtaining adequate internal controls of revenue cycle.

Keyword : Pitching, Revenue Cycle, Transaction Processing System, Quotation,
Design System, Database, Internal Control.