

Nama : Chindy Ayu Tiffani

NPM : 2113031080

Kelas : B

Matakul : Akuntansi Manajemen

Ujian Akhir Semester

1. Pengambilan keputusan taktis dan strategis dalam akuntansi manajemen melibatkan dua tingkatan perencanaan dan pelaksanaan yang berbeda namun saling terkait. Pengambilan keputusan strategis berkaitan dengan rencana jangka panjang dan berfokus pada tujuan besar organisasi, seperti ekspansi pasar, diversifikasi produk atau investasi besar dalam teknologi baru. Keputusan strategis ini biasanya dibuat oleh manajemen senior dan didasarkan pada analisis mendalam terhadap tren pasar, kompetisi dan posisi finansial perusahaan. Implementasinya di lapangan bisa melibatkan pengembangan produk baru, pembukaan cabang baru, atau perubahan besar dalam proses produksi.

Pengambilan keputusan taktis bersifat jangka pendek dan lebih operasional. Keputusan ini mendukung strategi besar dengan memastikan operasional sehari-hari berjalan efektif dan efisien. Contohnya termasuk pengelolaan inventaris, penjadwalan produksi, dan pengaturan anggaran departemen. Manajemen menengah biasanya bertanggung jawab atas keputusan taktis, dan mereka menggunakan data akuntansi manajemen seperti biaya variabel dan laporan kinerja untuk membuat keputusan yang cepat dan tepat. Implementasi di lapangan melibatkan penyesuaian jadwal produksi berdasarkan permintaan, pengaturan stok bahan baku, dan monitoring anggaran untuk menjaga biaya tetap terkendali.

2. Pak Gunarso memiliki usaha mikro berupa toko kelontong di desa Muara Jaya. Saat ini, tokonya berjalan cukup baik dengan pendapatan rata-rata Rp. 10.000.000 per bulan dan keuntungan bersih sekitar Rp. 2000.000 per bulan. Pak Gunarso ingin meningkatkan kapasitas dan pelayanan tokonya dengan membeli sebuah mesin kasir otomatis dan memperluas ruang tokonya. Investasi ini diperkirakan memerlukan modal sebesar Rp. 50.000.000. Pak Gunarso berharap dengan investasi ini, pendapatan bulanan tokonya dapat meningkat menjadi Rp. 15.000.000 dengan keuntungan bersih meningkat menjadi Rp. 3.500.000 per bulan. Pertanyaannya: Apakah keputusan investasi ini layak untuk dilakukan? Pertimbangkan payback period (periode pengembalian investasi) dan peningkatan keuntungan sebagai faktor utama dalam analisis anda.

pendahasan :

a. Menghitung peningkatan keuntungan bulanan

- Sebelum investasi $\rightarrow$ keuntungan bersih = Rp. 200.000 per bulan.
- Setelah investasi $\rightarrow$ keuntungan bersih = Rp. 3.500.000 per bulan
- peningkatan keuntungan bulanan = Rp. 3.500.000 - 2.000.000 = Rp. 1.500.000

b. Menghitung payback period

- modal investasi = Rp. 50.000.000
- peningkatan keuntungan bulanan = 1.500.000
- Payback Period = Modal Investasi / Peningkatan keuntungan bulanan.
$$= 50.000.000 / 1.500.000 = 33,33 \text{ bulan (atau sekitar 2 tahun 9 bulan).}$$

c. Analisis kelayakan

- Dengan Payback period sekitar 2 tahun 9 bulan, maka Burungso dapat mengembalikan modal investasinya dalam waktu kurang 3 tahun.
- Setelah periode ini, peningkatan keuntungan sebesar Rp. 1.500.000 per bulan akan menjadi keuntungan bersih tambahan untuk tokonya.
- Selain itu, investasi ini juga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya tarik toko bagi pelanggan, yang berpotensi meningkatkan penjualan lebih lanjut.

3. kendala dalam manajemen persediaan yaitu:

a. Overstocking atau penumpukan persediaan yang berlebih

contoh : sebuah toko kelenteng yang menyimpan terlalu banyak produk susu dapat menghadapi masalah jika susu tidak terjual akan kadaluarsa.

solusi : menerapkan sistem manajemen inventori yang baik seperti Just In Time (JIT)

b. Stockout atau kekurangan persediaan.

Contoh : sebuah toko pakaian yang sering kehabisan stok pakaian populer akan kehilangan pelanggan

Solusi : menggunakan perangkat lunak manajemen inventori yang bisa memprediksi permintaan berdasarkan tren penjualan sebelumnya dan mengatur pengisian ulang secara otomatis.

c. Kesalahan pencatatan

Contoh : Jika data stok yang tercatat tidak akurat, yang mengakibatkan overstock atau stockout.

Solusi : perusahaan harus menggunakan teknologi seperti barcode atau RFID untuk memastikan pencatatan stok yang akurat dan real-time.

d. Variasi permintaan yang tidak terduga

Contoh : toko makanan yang mungkin menghadapi lonjakan permintaan menjelang liburan.

Solusi : menganalisis data penjualan untuk mengidentifikasi pola musiman.

Forte