

Nama: Nirmala Sari

NPM: 2113031056

- ① Keputusan taktis $\rightarrow$ keputusan jangka pendek yg biasanya mencakup periode kurang dari satu tahun & fokus pada pengelolaan operasional sehari-hari implementasinya, misal seorang manajer keuangan yg menyesuaikan anggaran operasional bulanan berdasarkan tren pengeluaran & penjualan $\forall$ memastikan kelancaran operasional sehari-hari.

Keputusan strategis $\rightarrow$ keputusan jangka panjang yang mencakup periode lebih dari satu tahun & menyangkut arah keseluruhan organisasi implementasinya, tim manajemen eksekutif dapat melakukan analisis SWOT $\forall$ menentukan apakah mereka harus memulai produk baru yg berpotensi mendominasi pasar selama lima tahun.

- ② Pak Tono memiliki usaha mikro menjual jus segar. Ia ingin membeli mesin pembuat jus otomatis seharga Rp 6 juta $\forall$ meningkatkan produksi & mengurangi waktu pembuatan. Mesin ini diperkirakan bisa meningkatkan pendapatan bersih sebesar Rp 2 juta per tahun selama 3 tahun, umur ekonomis mesin. Namun, mesin ini juga menambah biaya pemeliharaan Rp 300 ribu per tahun. Apakah investasi ini layak dilakukan?

$\rightarrow$ Pembahasan

$$\rightarrow \text{Payback Period} : \text{Laba bersih tahunan} : \text{Rp } 2 \text{ juta} - \text{Rp } 300 \text{ ribu} = \text{Rp } 1,7 \text{ jt}$$

$$\frac{6.000.000}{1.700.000/\text{tahun}} = 3,53 \text{ tahun.}$$

Analisis $\rightarrow$ payback period 3,53 tahun lebih lama dari umur ekonomis mesin (3 th), menunjukkan investasi tidak layak jika dilihat dari waktu pengembalian modal.

$\rightarrow$ NPV : $r = 10\%$ per-tahun

Cash flow tahunan = 1,7 juta.

$$\text{Tahun 1} = \frac{1.700.000}{(1+0,1)^1} = 1.545.000$$

$$\text{Tahun 2} = \frac{1.700.000}{(1+0,1)^2} = 1.405.000$$

$$\text{Tahun 3} = \frac{1.700.000}{(1+0,1)^3} = 1.277.000 +$$

$$\text{Total NPV} = 4.227.000$$

$$NPV \text{ Akhir} = 4.227.000 - 6.000.000 = -1.773.000$$

Analisis NPV = menunjukkan (-) negatif yg berarti investasi ini tidak menambah nilai setelah memperhitungkan biaya modal

③ → Kelebihan Persediaan (overstocking)

Contoh → sebuah toko pakaian memiliki terlalu banyak stok baju musim panas yang tidak terjual saat musim berganti, menyebabkan biaya penyimpanan yg tinggi & modal yg terkunci.

Solusi → Gunakan analisis data & memprediksi tren penjualan & mengatur jumlah stok yg sesuai.

→ Implementasikan Just-In-Time (JIT).

→ Adakan promosi atau diskon & mengurangi stok.

→ Kekurangan Persediaan (understocking)

Contoh → supermarket sering kehabisan produk populer, menyebabkan kekecewaan pelanggan & potensi kehilangan penjualan.

Solusi → • Tetapkan level safety stock

• Gunakan sistem pengisian ulang otomatis.

→ Persediaan Kadaluwarsa

Contoh → toko makanan yg menjual produk kalengan yg kadaluwarsa belum terjual, menyebabkan kerugian & pemborosan.

Solusi → • Terapkan FIFO

• Gunakan software & memantau tgl kadaluwarsa.

• Berikan diskon pada produk.

→ Ketidakakuratan Data Persediaan

Contoh → sebuah gedung sering menemukan perbedaan antara stok fisik & data dalam sistem, menyebabkan kesulitan.

Solusi → • Lakukan audit persediaan ser rutin.

• Gunakan barcode atau RFID & pelacakan & pembaruan stok ser real-time.

• Latih karyawan & melakukan pencatatan & penanganan stok.