

Date Rabu, 12 Juni 2024

Nama : Annisa Ulftri Rahmadani

NPM : 2113030068

MK : Akuntansi Manajemen (UAS)

Dosen : Widya Hestiningtyas, S.Pd., M.Pd.

1. Jelaskan secara rinci apa yang dimaksud dengan pengambilan keputusan taktis dan strategis dalam akuntansi manajemen dan bagaimana implementasinya di lapangan.

Jawaban :

Pengambilan keputusan taktis merupakan pemilihan umum untuk membuat suatu keputusan berbagai pilihan dalam suatu keadaan yang sedang terjadi di lapangan dengan hasil yang didapatkan secara langsung. Pengambilan keputusan taktis ini cenderung bersifat untuk tujuan jangka pendek, seperti pengambilan keputusan untuk memproduksi komponen yang dibutuhkan dalam produksi suatu barang, secara jangka pendek hal ini digunakan untuk mengurangi biaya produksi pada masa tertentu / masa yang sudah ditetapkan. Pengambilan keputusan taktis yang tepat berarti keputusan yang dibuat tidak hanya mencapai tujuan terbatas, tetapi juga berguna untuk jangka panjang.

Strategi Akuntansi Manajemen merupakan proses mengidentifikasi, mengumpulkan, memilih dan menganalisis data akuntansi, untuk membantu manajemen dalam membuat keputusan strategis serta untuk menilai efektivitas organisasi dan akan meningkatkan kinerja.

Contoh implementasinya di lapangan :

Menerima pesanan khusus dengan harga yang lebih rendah dari harga jual normal untuk memanfaatkan kapasitas menganggar dan meningkatkan laba di tahun ini.

Suatu perusahaan sedang mempertimbangkan untuk memproduksi suatu komponen daripada membelinya dari pemasok.

2. Buatlah satu contoh soal studi kasus terkait keputusan investasi pada modal usaha mikro, beserta pembahasannya.

Jawaban :

→ Suatu usulan investasi ruko untuk usaha senilai Rp. 600.000 dengan umur ekonomis 5 tahun. Syarat periode pengembalian 2 tahun dan arus kas/tahun adalah:

Tahun 1 Rp. 300.000

Tahun 4 Rp. 150.000

Tahun 2 Rp. 250.000

Tahun 5 Rp. 100.000

Tahun 3 Rp. 200.000

Hitunglah periode pengembalian (payback period) serta bagaimana keputusan investasinya di terima atau tidak?

OKEY

Pembahasan :

Arus kas dan arus kas kumulatif

Tahun	Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
1	Rp. 300.000	Rp. 300.000
2	Rp. 250.000	Rp. 550.000
3	Rp. 200.000	Rp. 750.000
4	Rp. 150.000	Rp. 900.000
5	Rp. 100.000	Rp. 1.000.000

$$\text{Periode pengembalian} = n + (a - b) / (c - b) \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 2 + (600.000 - 550.000) / (750.000 - 550.000) \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 2,25 \text{ tahun} / 2 \text{ tahun } 3 \text{ bulan}$$

Keputusan atas usulan investasi tersebut ditolak karena periode pengembalian melebihi dari yang disyaratkan yaitu 2 tahun 3 bulan.

→ Berapa nilai sekarang (NPV) dari uang Rp. 10.000.000 yang baru akan diterima 5 tahun mendatang dengan dasar bunga yang sama 15%.

Pembahasan :

$$PV = Cn / (1 + r)^n$$

$$= 10.000.000 / (1 + 15\%)^5$$

$$= 10.000.000 / 2,0113571$$

$$= 4.971.767$$

Jadi, nilai sekarang (present value) dari uang Rp. 10.000.000 yang baru diterima 5 tahun mendatang dengan bunga 15% adalah Rp. 4.971.767.

3. Apa saja contoh yang menjadi kendala dalam manajemen persediaan, berikan contoh dan solusi konkret dari masing-masing kendala tersebut.

Jawaban :

1) Backorder

- contoh : Perusahaan tidak dapat memprediksi permintaan dengan akurat atau ketika ada gangguan dalam rantai pasokan.
- solusinya : Perusahaan harus mampu berinvestasi dalam sistem perencanaan permintaan yang akurat dan responsif.

2) Overstock

- contoh : Ketika gudang memiliki lebih banyak stok dari produk tertentu daripada yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan.
- solusinya : Perusahaan harus meramalkan permintaan dengan akurat dan melakukan perencanaan persediaan yang efektif.

3) Pemilihan Supplier

- contoh : Perusahaan mencari supplier yang dapat memberikan bahan baku atau produk yang dibutuhkan dengan harga yang kompetitif namun kualitasnya tetap diandalkan.
- solusinya : Perusahaan harus mengevaluasi beberapa faktor, seperti : kualitas produk, harga, keandalan pengiriman, dan reputasi supplier.

4) Produk Usang atau kadaluarsa

- contoh : Produk usang dapat mengurangi penjualan dan merusak reputasi perusahaan jika dijual kepada pelanggan.
- solusinya : Perusahaan harus meramalkan dengan akurat, melakukan manajemen persediaan yang baik, dan menjual produk secara tepat waktu.

5) Retur Produk

- contoh : Produk cacat, salah pengiriman, atau pelanggan yang berubah pikiran. Selain adanya biaya tambahan untuk pengiriman dan penanganan retur, juga berdampak pada reputasi dan kepuasan konsumen.
- solusinya : Perusahaan perlu memiliki proses retur yang jelas dan efisien. Dengan memeriksa produk yang di retur, serta memberikan penggantian barang / pengembalian uang dengan tepat waktu.

6) Gangguan Rantai Pasok

- contoh : Peristiwa masalah dengan pemasok seperti masalah kualitas, penundaan produksi, ketidakstabilan keuangan / kebangkrutan, dapat mengganggu pasokan bahan / komponen penting.
- solusinya : Perusahaan harus memiliki rencana dan strategi manajemen persediaan yang lebih efektif. Misalnya dengan memiliki pemasok cadangan, memperbanyak lokasi produksi, dll.