

Nama : Adelia Jesinta Sondakh

NPM : 2113031058

UAS Akuntansi Manajemen

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

Pengambilan Keputusan Taktis adalah proses pemilihan diantara beberapa alternatif dgn hasil langsung atau terbatas. Keputusan ini biasanya dilakukan untuk mencapai tujuan jangka pendek dan meningkatkan daya saing perusahaan. Pengambilan keputusan taktis melibatkan pemilihan diantara beberapa alternatif dgn mempertimbangkan waktu yg segera dan memiliki tinjauan yang terbatas.

Pengambilan Keputusan Strategis adalah proses pemilihan diantara beberapa alternatif strategi untuk mencapai keunggulan kompetitif perusahaan dalam jangka panjang. Keputusan ini melibatkan pemilihan diantara beberapa alternatif strategi yg lebih luas dan memiliki dampak jangka panjang. Tujuannya untuk memilih strategi yg akan membantu perusahaan mencapai sasaran strategisnya.

Implementasi dilapangan melibatkan beberapa langkah, seperti :

1. Mengenali dan Menentukan masalah : Mengidentifikasi masalah yg perlu dipecahkan
2. Mengidentifikasi alternatif solusi : Mencari beberapa alternatif untuk menyelesaikan masalah
3. Mengidentifikasi biaya dan manfaat : Menghitung biaya dan manfaat yg relevan untuk setiap alternatif.
4. Menghitung total biaya dan manfaat : relevan setiap alternatif.
5. Menilai faktor Kualitatif : Mempertimbangkan aspek Kualitatif dr setiap alternatif.
6. Mengambil Keputusan : Memilih alternatif yg memberikan manfaat keseluruhan yang terbesar.

Buatlah 1 contoh soal Studi Kasus terkait Keputusan Investasi modal pada Usaha Mikro, beserta pembahasannya ?

Riska memiliki usaha Mikro yang bergerak dibidang jual beli baju bekas. Saat ini ia memiliki modal awal sebesar Rp 4.000.000. Ia ingin meningkatkan usahanya dgn membeli lebih banyak baju bekas dan meningkatkan kualitas produknya. Riska memiliki dua opsi Investasi :

1. Opsi 1 : Membeli mesin jahit. Harga mesin jahit adalah Rp 1.000.000 Riska dpt meningkatkan kualitas produknya dan meningkatkan efisiensi produksi. Mesin jahit juga dpt membantu Riska utk membuat produk yg lebih kompleks dan meningkatkan harga jual produknya.

2. opsi 2 : Membeli baju bekas yg lebih baik. Harga baju bekas yang lebih baik adalah Rp 1.200.000. Dengan membeli baju bekas yg lebih baik, Riska dapat meningkatkan harga jual produknya.

Pembahasan

Biaya Investasi → Untuk opsi 1 (membeli mesin jahit) adalah Rp 1.000.000. Biaya Investasi Untuk opsi 2 (membeli baju bekas yg lebih baik) adalah Rp 1.200.000

Biaya operasional → Untuk opsi 1 (membeli mesin jahit) adalah Rp 400.000 per bulan. Biaya operasional opsi 2 (membeli baju bekas yg lebih baik) adalah Rp 300.000 per bulan.

Potensi Keuntungan → Untuk opsi 1 (membeli mesin jahit) adalah Rp 1.000.000 per bulan. Untuk opsi 2 (membeli baju bekas yg lebih baik) adalah Rp 800.000 per bulan.

Analisis

• Opsi 1 : Membeli mesin jahit

- Biaya mesin jahit : Rp 1.000.000

- Biaya Operasional : Rp 400.000

- Potensi Keuntungan : Rp 1.000.000 per bulan

- Biaya total per bulan : Rp 400.000 (biaya operasional) + Rp 1.000.000 (potensi keuntungan) = Rp 1.400.000

- Return on Investment (ROI) = $(Rp 1.000.000 - Rp 1.400.000) / Rp 1.000.000 = 50\%$

• Opsi 2 : Membeli baju bekas yg lebih baik

- Biaya Investasi : Rp 1.200.000

- Biaya Operasional : Rp 300.000 per bulan

- Potensi Keuntungan : Rp 800.000 per bulan

- Biaya total per bulan : Rp 300.000 (biaya operasional) + Rp 800.000 (potensi keuntungan) = Rp 1.100.000

- Return on Investment (ROI) = $(Rp 800.000 - Rp 1.200.000) / Rp 1.200.000 = 46.67\%$

Kesimpulan : Dari analisis yg dilakukan, Riska dapat mengetahui bahwa opsi 1 (membeli mesin jahit) memiliki ROI yg lebih tinggi dibandingkan dgn opsi 2 (membeli baju bekas yg lebih baik). Oleh karena itu, Riska dpt memutuskan utk membeli mesin jahit sbg opsi investasi yg lebih baik utk usahanya.

3. Apa saja yg sering menjadi kendala dalam manajemen persediaan, berikan contoh dan solusi konkret dari masing² kendala tersebut?

1. Backorder : Situasi ketika permintaan pelanggan melebihi persediaan yg tersedia. Contoh : Suatu perusahaan memiliki produk yg sangat populer namun stoknya tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan pelanggan. Solusi → Meningkatkan persediaan dan cara memperbaiki sistem pengiriman, memastikan kualitas produk, & memiliki proses retur yg jelas.

2. Overstock : Situasi ketika persediaan produk melebihi permintaan pelanggan. Contoh : Suatu perusahaan memiliki stok produk yg tdk terjual dlm waktu yg lama, sehingga mengakibatkan biaya tambahan utk penyimpanan & pengawaran. Solusi → Menggunakan Metode fifo (first in, first out) utk memastikan produk yg pertama kali masuk ke dalam gudang akan terjual terlebih dahulu, serta melakukan handling & cara mengurangi dead stock.

3. Gangguan Rantai pasok : Situasi ketika terjadi gangguan dalam rantai pasok, seperti penundaan produksi dan pengiriman, peningkatan biaya, serta penurunan kualitas produk. Contoh : Suatu perusahaan mengalami gangguan dlm rantai pasok karena pemasoknya mengalami masalah, sehingga mengakibatkan penundaan pengiriman produk. Solusi : Meningkatkan rencana dan strategi manajemen persediaan dgn cara memiliki pemasok cadangan, memperbanyak lokasi produk dan menggunakan teknologi canggih utk memantau dan merespon perubahan dalam rantai pasokan.

4. Fluktuasi Harga : Situasi ketika harga bahan baku / berubah secara signifikan. Contoh : Suatu perusahaan mengalami fluktuasi harga bahan baku yg digunakan dalam produksi produk, sehingga mengakibatkan biaya produksi yg meningkat. Solusi : Merencanakan persediaan dgn lebih baik dan memprediksi fluktuasi harga dgn cara menggunakan data utk memprediksi permintaan.

5. Penyusutan persediaan : Seperti kemalingan, produk kadaluarsa, atau rusak. Contoh : Suatu perusahaan mengalami penyusutan persediaan karena tdk adanya pengawaran yg ketat dng gudang. Solusi : Meningkatkan pengamanan gudang dgn cara memasang



PAPERLINE

CCTV, melakukan monitoring kegiatan pegawai, dan mengawasi stok produk secara lebih ketat.

6. Permintaan stok yg tdk menentu : Karena selera Konsumen, tren pasar dan Kondisi ekonomi. Contoh suatu perusahaan mengalami permintaan stok yg tdk menentu karena pasar tren yg berubah.

Solusi : Meningkatkan kemampuan prediksi permintaan dgn cara menggunakan data utk memprediksi permintaan dan mengeluarkan Strategi bisnis dgn perubahan permintaan pasar.

7. Retur produk : Situasi ketika pelanggan mengembalikan produk.

Contoh : Suatu perusahaan mengalami retur produk yg tinggi karena kualitas produk yg tdk memuaskan.

Solusi : Meningkatkan kualitas produk dan memiliki proses retur yg jelas dan efisien.