



Strategi Pengambilan Keputusan Taktis dalam Akuntansi Manajemen untuk Meningkatkan Efisiensi UMKM (Studi kasus pada Toko AIS Kamal)

Nadiatul Ayu Ananda^{1*}, Fibriyanti Anjali², Santiayu Wulan Sari³, Anggita Eka Syahrani Putri⁴, Elina Zahrotul Firdaus⁵, Mochamad Reza Adiyanto⁶

¹⁻⁵ Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia

220211100011@student.trunojoyo.ac.id^{1*}, 220211100019@student.trunojoyo.ac.id²,

220211100028@student.trunojoyo.ac.id³, 220211100032@student.trunojoyo.ac.id⁴,

220211100045@student.trunojoyo.ac.id⁵, reza.adiyanto@trunojoyo.ac.id⁶

Alamat: Jl. Raya Telang, PO.Box. 2 Kamal, Bangkalan - Madura

Korespondensi penulis: 220211100011@student.trunojoyo.ac.id

Abstract. *This research abstract aims to analyze the problems faced by Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in making decisions related to management accounting. This research focuses on Toko AIS in Kamal, which experiences low operational efficiency due to inefficient cost management and lack of technology utilization. The method used is a qualitative approach with a case study, which allows researchers to explore in-depth information about managerial and financial practices. The results showed that intuition-based decision-making hindered the growth potential of the business, thus requiring management accounting-based tactical strategies to improve efficiency and profitability. The findings are expected to provide practical solutions for Indonesian UMKM facing similar challenges, and contribute to the sustainability of their businesses.*

Keywords: *Tactical Decision Making, Management Accounting and Improving UMKM Efficiency*

Abstrak. Abstrak penelitian ini bertujuan untuk menganalisis permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan akuntansi manajemen. Penelitian ini berfokus pada Toko AIS di Kamal, yang mengalami rendahnya efisiensi operasional akibat pengelolaan biaya yang tidak efisien dan minimnya pemanfaatan teknologi. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan studi kasus, yang memungkinkan peneliti untuk menggali informasi mendalam mengenai praktik manajerial dan keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengambilan keputusan yang cenderung berbasis intuisi menghambat potensi pertumbuhan bisnis, sehingga diperlukan strategi taktis berbasis akuntansi manajemen untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas. Temuan ini diharapkan dapat memberikan solusi praktis bagi UMKM di Indonesia yang menghadapi tantangan serupa, serta memberikan kontribusi terhadap keberlanjutan bisnis mereka.

Kata kunci: Pengambilan Keputusan Taktis, Akuntansi Manajemen dan Meningkatkan Efisiensi UMKM

1. LATAR BELAKANG

Penelitian ini berfokus pada permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM, yaitu rendahnya efisiensi operasional akibat pengambilan keputusan yang kurang optimal. Akuntansi manajemen memiliki peran penting dalam menyediakan informasi keuangan dan non-keuangan yang relevan untuk mendukung proses pengambilan keputusan bisnis. Namun, Toko AIS di Kamal, seperti halnya banyak UMKM lainnya, menghadapi kesulitan dalam menerapkan strategi akuntansi manajemen secara efektif. Kesulitan ini disebabkan oleh keterbatasan sumber daya dan kurangnya pemahaman mengenai konsep akuntansi manajemen.

Selain itu, pengelolaan biaya yang tidak efisien dan minimnya pemanfaatan teknologi untuk pencatatan transaksi menjadi tantangan utama. Proses pengambilan keputusan yang

cenderung berbasis intuisi daripada analisis data turut menghambat optimalisasi potensi pertumbuhan bisnis. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi taktis berbasis akuntansi manajemen yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas UMKM, seperti yang dialami Toko AIS. Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan solusi praktis bagi berbagai UMKM di Indonesia yang menghadapi permasalahan serupa.

Masalah pengambilan keputusan taktis pada UMKM, khususnya yang berkaitan dengan akuntansi manajemen, merupakan isu penting untuk diteliti karena efisiensi operasional menjadi kunci utama keberlanjutan bisnis. UMKM seperti Toko AIS Kamal sering kali menghadapi tantangan berupa kurangnya informasi yang memadai terkait pengelolaan biaya, alokasi sumber daya, dan analisis kinerja. Akibatnya, pengambilan keputusan cenderung tidak efektif, yang berujung pada rendahnya tingkat profitabilitas dan kemampuan bisnis untuk bertahan dalam jangka panjang.

Penelitian ini menjadi relevan mengingat peran signifikan UMKM dalam perekonomian Indonesia, di mana sektor ini berkontribusi lebih dari 60% terhadap PDB dan menyerap lebih dari 90% tenaga kerja. Namun, banyak UMKM kesulitan menerapkan strategi akuntansi manajemen yang efisien akibat keterbatasan sumber daya dan pemahaman. Melalui studi kasus Toko AIS Kamal, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang penerapan strategi akuntansi manajemen yang efektif untuk membantu UMKM mengelola biaya, memanfaatkan sumber daya secara optimal, dan meningkatkan efisiensi. Selain menawarkan solusi praktis bagi UMKM, penelitian ini juga berkontribusi pada pengembangan literatur tentang akuntansi manajemen di skala bisnis kecil.

Pendekatan yang digunakan oleh peneliti dalam menyelesaikan masalah pengambilan keputusan taktis di Toko AIS Kamal berfokus pada penerapan akuntansi manajemen sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi operasional. Strategi ini disusun berdasarkan analisis kebutuhan, identifikasi masalah utama, dan pemahaman metode pengambilan keputusan yang berbasis data. Pendekatan ini bersifat praktis dan dapat diterapkan di UMKM lain dengan kondisi serupa. Dengan memanfaatkan akuntansi manajemen, UMKM dapat mengoptimalkan pengelolaan sumber daya mereka guna mencapai tingkat efisiensi yang lebih baik.

2. KAJIAN TEORITIS

Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen merupakan cabang akuntansi yang fokus pada penyediaan informasi finansial dan non-finansial untuk membantu manajer dalam membuat keputusan bisnis. Akuntansi manajemen ini berbeda dengan akuntansi keuangan yang lebih berorientasi pada pelaporan eksternal. Dalam konteks manajemen, akuntansi manajemen berfokus pada cara informasi disusun, dianalisis, dan disajikan untuk mendukung proses pengambilan keputusan di dalam organisasi.

Dalam praktiknya, akuntansi manajemen melibatkan berbagai teknik analisis dan alat bantu, seperti analisis biaya, perhitungan harga pokok produk, serta perencanaan anggaran. Tujuan utama dari akuntansi manajemen adalah untuk menyediakan informasi yang relevan yang memungkinkan manajer memahami kondisi keuangan bisnis dan mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau efisiensi. Hal ini penting bagi UMKM, yang sering kali memiliki sumber daya yang terbatas sehingga membutuhkan informasi yang akurat dan cepat untuk pengambilan keputusan yang tepat.

Dalam lingkup UMKM, akuntansi manajemen dapat memberikan nilai tambah yang besar karena bisnis kecil sering kali memiliki struktur yang sederhana namun membutuhkan efisiensi maksimal. Dalam hal ini, akuntansi manajemen memainkan peran penting untuk memastikan bahwa sumber daya digunakan secara optimal dan pengeluaran yang tidak perlu dapat dihindari. Oleh karena itu, informasi akuntansi manajemen yang diolah dengan baik menjadi elemen kunci dalam mendukung UMKM untuk berkembang dan bertahan dalam persaingan pasar.

Penting bagi UMKM untuk memahami konsep akuntansi manajemen ini agar dapat mengidentifikasi metode yang paling sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik bisnisnya. Dengan memahami dasar-dasar akuntansi manajemen, pemilik UMKM dapat lebih mudah menerapkan strategi pengambilan keputusan yang taktis yang relevan dengan bisnis mereka. Penggunaan informasi akuntansi manajemen juga dapat membantu UMKM mencapai efisiensi operasional yang lebih tinggi dan memungkinkan mereka untuk lebih fokus pada pencapaian tujuan jangka pendek yang realistis.

Pengambilan Keputusan Taktis dalam Akuntansi Manajemen

Pengambilan keputusan taktis dalam konteks akuntansi manajemen adalah proses memilih alternatif terbaik dalam situasi yang membutuhkan solusi cepat untuk mencapai tujuan operasional jangka pendek. Keputusan taktis biasanya melibatkan aspek-aspek seperti

pengelolaan biaya, pengaturan inventaris, dan alokasi sumber daya yang efisien. Ini berbeda dengan keputusan strategis yang memiliki cakupan jangka panjang dan berdampak besar pada arah bisnis.

Pada umumnya, keputusan taktis sangat penting bagi UMKM karena memungkinkan mereka untuk merespons perubahan lingkungan bisnis dengan cepat tanpa harus melakukan perubahan besar pada struktur atau tujuan utama mereka. Keputusan taktis ini penting untuk memastikan bahwa setiap tindakan yang diambil sesuai dengan kondisi pasar saat ini dan kebutuhan pelanggan. Dengan pengambilan keputusan taktis, UMKM dapat meningkatkan fleksibilitasnya dalam menyesuaikan operasional dan memanfaatkan peluang yang ada.

Contoh dari keputusan taktis dalam UMKM meliputi pilihan dalam mengatur inventaris, seperti menentukan apakah persediaan perlu ditambah atau dikurangi berdasarkan permintaan pasar. Keputusan taktis lainnya mencakup perencanaan produksi harian, penetapan harga promosi sementara, atau penerimaan pesanan khusus dari pelanggan tertentu. Semua keputusan ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional sekaligus menambah nilai bagi pelanggan.

Dengan menggunakan data dan informasi akuntansi manajemen, UMKM dapat melakukan analisis yang lebih mendalam terhadap berbagai alternatif keputusan taktis yang tersedia. Informasi yang disajikan melalui akuntansi manajemen memungkinkan pemilik atau manajer UMKM untuk menilai dampak dari setiap pilihan terhadap biaya, pendapatan, dan profitabilitas jangka pendek. Hal ini dapat membantu mengurangi risiko keputusan yang merugikan dan mendorong pencapaian efisiensi yang lebih tinggi.

Strategi Pengambilan Keputusan Taktis dalam Akuntansi Manajemen untuk UMKM

a. Analisis Biaya-Volume-Laba (Cost-Volume-Profit Analysis)

Analisis biaya-volume-laba atau Cost-Volume-Profit (CVP) adalah teknik yang digunakan untuk memahami hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba. CVP berguna dalam perencanaan jangka pendek karena membantu manajer memahami bagaimana perubahan dalam volume penjualan dan biaya dapat mempengaruhi laba. Bagi UMKM, ini sangat berguna untuk menentukan titik impas (break-even point) dan merencanakan jumlah minimum produk yang harus dijual agar mencapai profitabilitas.

Dengan mengetahui titik impas, UMKM dapat menghindari kerugian yang mungkin terjadi akibat target penjualan yang tidak realistis. Selain itu, CVP juga memungkinkan pemilik bisnis untuk mengevaluasi skenario harga dan volume

penjualan yang berbeda, sehingga mereka dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi terkait promosi atau diskon. Misalnya, jika manajer UMKM menemukan bahwa harga yang lebih rendah dapat meningkatkan volume penjualan secara signifikan, mereka dapat memutuskan untuk menggunakan strategi harga tersebut tanpa merugikan margin laba mereka.

Bagi UMKM yang memiliki keterbatasan dalam sumber daya dan kapasitas produksi, analisis CVP ini dapat menjadi alat yang sangat berguna untuk merencanakan skala produksi yang optimal. Dengan informasi yang jelas mengenai volume dan biaya, UMKM dapat mengambil keputusan taktis yang lebih baik dalam mengatur kapasitas produksi mereka agar sejalan dengan permintaan pasar.

b. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (Cost-Based Pricing)

Penetapan harga berbasis biaya adalah strategi yang melibatkan penentuan harga produk dengan memperhitungkan semua biaya produksi serta margin laba yang diinginkan. Dalam konteks UMKM, pendekatan ini sangat penting karena memastikan bahwa produk dijual dengan harga yang dapat menutupi semua biaya dan tetap menghasilkan keuntungan. Ini adalah pendekatan yang sederhana dan efektif, terutama untuk bisnis kecil yang sering kali memiliki kesulitan dalam menetapkan harga yang kompetitif.

Dengan menggunakan pendekatan penetapan harga berbasis biaya, UMKM dapat memperoleh pemahaman yang jelas tentang komponen biaya dalam produksi produk mereka. Ini memungkinkan pemilik UMKM untuk menilai bagaimana biaya produksi dapat dikurangi atau dioptimalkan sehingga harga jual produk tetap kompetitif tanpa mengurangi margin keuntungan. Selain itu, harga yang berdasarkan biaya juga membantu UMKM untuk menentukan struktur harga yang adil dan transparan bagi pelanggan mereka.

Strategi ini juga berguna dalam membuat keputusan terkait penawaran diskon atau promosi. Dengan memahami margin biaya, UMKM dapat memutuskan batas diskon yang dapat mereka tawarkan tanpa mengalami kerugian. Hal ini membantu UMKM dalam bersaing di pasar dengan tetap menjaga profitabilitas jangka pendek.

Pendekatan penetapan harga berbasis biaya juga berguna dalam perencanaan jangka pendek dan penilaian kelayakan pesanan khusus. UMKM dapat menggunakan pendekatan ini untuk menilai apakah pesanan khusus dari pelanggan layak diterima atau tidak, berdasarkan biaya tambahan yang mungkin diperlukan.

c. Pengendalian Anggaran (Budgetary Control)

Pengendalian anggaran adalah proses perencanaan dan pengawasan anggaran yang bertujuan untuk memastikan bahwa pengeluaran sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Pengendalian anggaran yang baik membantu UMKM dalam mengendalikan biaya dan mencegah pemborosan sumber daya. Dalam konteks UMKM, pengendalian anggaran juga menjadi penting untuk menjaga kestabilan arus kas dan memastikan bahwa dana yang tersedia digunakan secara efisien.

Melalui pengendalian anggaran, pemilik UMKM dapat mengidentifikasi area di mana pengeluaran cenderung meningkat, sehingga mereka dapat membuat keputusan untuk mengurangi atau menyesuaikan anggaran di area tersebut. Selain itu, anggaran juga dapat menjadi alat untuk membandingkan kinerja aktual dengan rencana yang telah ditetapkan. Jika terjadi penyimpangan, UMKM dapat segera mengambil langkah korektif untuk mencegah pemborosan lebih lanjut.

Pengendalian anggaran juga memungkinkan UMKM untuk mengalokasikan dana ke area yang paling penting dalam meningkatkan produktivitas atau memperluas pasar. Dengan memperhatikan perencanaan anggaran, UMKM dapat mengoptimalkan penggunaan dana dan memaksimalkan peluang bisnis tanpa harus mengalami masalah finansial yang serius.

Selain itu, pengendalian anggaran yang efektif juga meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan. Ini sangat penting bagi UMKM yang sering kali memiliki keterbatasan dalam pemisahan tanggung jawab keuangan dan operasional, karena anggaran membantu mereka mengelola sumber daya secara lebih terorganisir dan mengurangi risiko ketidakakuratan laporan keuangan.

Pentingnya Pengambilan Keputusan Taktis dalam Meningkatkan Efisiensi UMKM

Pengambilan keputusan taktis yang tepat sangat penting bagi UMKM karena sifat bisnis mereka yang biasanya sangat responsif terhadap perubahan pasar dan lingkungan. UMKM sering kali harus beroperasi dengan sumber daya yang terbatas, sehingga efisiensi dalam alokasi sumber daya menjadi krusial untuk kelangsungan bisnis. Dalam kondisi ini, pengambilan keputusan yang berbasis data dari akuntansi manajemen memungkinkan UMKM untuk membuat keputusan yang lebih terukur dan berdampak positif terhadap kinerja jangka pendek.

Keputusan taktis dapat membantu UMKM untuk merespons dengan cepat fluktuasi permintaan atau tren yang tiba-tiba muncul di pasar. Misalnya, dengan data yang disediakan oleh akuntansi manajemen, UMKM dapat menyesuaikan produksi mereka jika permintaan meningkat atau menurun. Hal ini dapat menghindari masalah overstock atau stockout yang dapat merugikan. Dengan penyesuaian yang cepat terhadap kondisi pasar, UMKM dapat memaksimalkan pendapatan tanpa harus mengorbankan efisiensi operasional.

Selain itu, keputusan taktis juga penting untuk mendukung optimalisasi biaya dalam kegiatan sehari-hari. Pengambilan keputusan yang mempertimbangkan aspek biaya dapat membantu UMKM dalam mengidentifikasi area-area yang kurang efisien atau yang memerlukan penghematan. Misalnya, jika ada kenaikan biaya bahan baku, UMKM dapat melakukan analisis biaya diferensial untuk menilai apakah ada alternatif bahan baku yang lebih ekonomis atau pemasok lain yang lebih kompetitif. Dengan demikian, UMKM dapat tetap kompetitif di pasar tanpa mengurangi kualitas produk.

Pengambilan keputusan taktis juga mendukung kemampuan UMKM untuk memanfaatkan peluang jangka pendek yang mungkin hanya muncul sementara. Sebagai contoh, jika ada peluang untuk mengikuti pameran atau memanfaatkan musim penjualan tertentu, UMKM dapat membuat keputusan taktis untuk meningkatkan produksi atau melakukan promosi khusus. Keputusan semacam ini penting agar UMKM bisa meningkatkan pendapatan dan mengoptimalkan keuntungan dengan merespons peluang yang ada. Ini juga memberikan keuntungan kompetitif dibandingkan pesaing yang mungkin tidak secepat dalam menyesuaikan strategi mereka.

Terakhir, pengambilan keputusan taktis yang berlandaskan akuntansi manajemen juga memberikan kejelasan dan transparansi bagi UMKM dalam mengevaluasi kinerja operasional. Dengan keputusan yang didukung oleh data, UMKM dapat melakukan evaluasi terhadap dampak keputusan yang diambil, baik dalam hal peningkatan pendapatan maupun efisiensi biaya. Evaluasi ini memungkinkan UMKM untuk terus belajar dari pengalaman dan memperbaiki proses pengambilan keputusan mereka di masa mendatang, sehingga bisnis dapat beroperasi lebih efisien dan terus berkembang di tengah persaingan yang ketat.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, yang bertujuan untuk memahami secara mendalam bagaimana proses pengambilan keputusan dilakukan oleh UMKM dalam pengelolaan keuangannya. Studi kasus ini memungkinkan peneliti untuk memfokuskan perhatian pada satu entitas atau fenomena tertentu, sehingga dapat

menggali informasi yang kaya dan detail terkait praktik manajerial dan keuangan. Pendekatan ini dianggap relevan karena memberikan gambaran nyata mengenai proses, pola, dan strategi yang digunakan oleh UMKM dalam menghadapi berbagai situasi keuangan sehari-hari.

Melalui pendekatan ini, peneliti juga dapat mengamati langsung dinamika yang terjadi di lapangan, termasuk tantangan-tantangan spesifik yang dihadapi UMKM dalam upaya meningkatkan efisiensi mereka. Hal ini penting untuk memahami bukan hanya apa yang dilakukan, tetapi juga alasan di balik setiap keputusan keuangan yang diambil. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan temuan yang tidak hanya teoritis, tetapi juga relevan dan aplikatif bagi UMKM lain yang menghadapi tantangan serupa.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Setelah melakukan pengamatan pada toko Ais, ditemukan beberapa hal penting tentang cara mereka mengelola usaha dan mengambil keputusan-keputusan yang mempengaruhi kinerja toko. Toko Ais sudah mulai mencatat keuangan meskipun dengan cara yang sederhana. Setiap hari, pemilik mencatat pendapatan dari penjualan dan pengeluaran seperti biaya sewa tempat, gaji karyawan, serta biaya bahan baku. Walaupun pencatatan ini tidak terlalu detail, ini sudah cukup untuk memberi gambaran apakah toko menghasilkan keuntungan atau justru rugi. Dengan cara ini, pemilik toko bisa dengan mudah mengevaluasi apakah usahanya berjalan baik atau perlu ada perubahan, tanpa harus menggunakan sistem yang rumit.

Selanjutnya, toko Ais juga terbukti cepat dalam menanggapi perubahan yang terjadi di pasar. Misalnya, saat ada produk baru yang sedang tren dan banyak dicari orang, mereka langsung menambah stok produk tersebut. Sebaliknya, jika ada produk yang permintaannya menurun, mereka tidak ragu untuk mengurangi stoknya agar tidak menumpuk barang yang tidak laku. Keputusan-keputusan cepat semacam ini membantu mereka tetap bersaing dan tidak ketinggalan trend.

Namun, toko Ais juga menghadapi beberapa tantangan dalam hal pengelolaan anggaran. Meskipun pemilik toko sudah membuat perencanaan anggaran bulanan, sering kali ada biaya tak terduga yang muncul, seperti kerusakan alat atau kebutuhan mendesak lainnya. Hal ini membuat anggaran yang sudah disusun terpaksa direvisi agar bisa tetap berjalan dengan lancar tanpa mengganggu operasional toko.

Terakhir, cara toko Ais mengelola biaya dan stok barang terbukti sangat membantu mereka dalam menjalankan bisnis dengan efisien. Pemilik toko cukup bijak dalam memilih pemasok yang memberikan harga terbaik dan juga dalam memutuskan kapan harus menambah

atau mengurangi stok barang. Ini semua membantu toko Ais tetap untung meski berada di pasar yang sangat kompetitif.

Pembahasan

Keputusan-keputusan sederhana yang diambil namun tepat sangat berpengaruh pada keberlangsungan dan efisiensi operasional toko. Pencatatan keuangan yang dilakukan meskipun sederhana sudah cukup membantu pemilik toko untuk mengetahui apakah bisnisnya berjalan lancar atau tidak. Meskipun tidak begitu detail, yang penting informasi dasar tentang pendapatan dan pengeluaran sudah tercatat dengan baik, sehingga pemilik bisa segera melihat kondisi keuangan toko. Ini membuktikan bahwa bagi UMKM seperti toko Ais, hal yang paling penting adalah kesederhanaan dalam pengelolaan keuangan.

Kecepatan dalam menanggapi perubahan pasar juga menjadi salah satu kunci sukses toko Ais. Ketika ada tren produk baru, mereka cepat menambah produk tersebut ke dalam stok. Sebaliknya, kalau permintaan turun, mereka segera mengurangi stok barang yang kurang laku. Kemampuan untuk bergerak cepat seperti ini membuat toko Ais tetap relevan di pasar yang terus berubah dan penuh persaingan.

Namun, meskipun sudah ada perencanaan anggaran, toko Ais tetap kesulitan dalam mengontrol pengeluaran karena banyak biaya tak terduga yang muncul, seperti perbaikan alat atau kebutuhan mendesak lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun anggaran sangat penting, pemilik toko perlu fleksibel dan siap untuk melakukan penyesuaian anggaran agar operasional toko tetap berjalan dengan lancar. Fleksibilitas dalam pengelolaan anggaran ini sangat diperlukan agar toko tidak terhambat oleh pengeluaran yang tidak direncanakan.

Pada akhirnya, keputusan-keputusan yang diambil oleh pemilik toko Ais dalam mengelola biaya, stok, dan memilih pemasok terbukti efektif dalam menjaga kelancaran operasional toko. Dengan memilih pemasok yang tepat dan mengelola biaya secara bijak, toko Ais bisa tetap menguntungkan meskipun di tengah persaingan yang ketat. Keputusan-keputusan ini juga membantu toko tetap efisien dalam mengelola sumber daya yang terbatas, yang menjadi tantangan utama bagi banyak UMKM.

Secara keseluruhan, keputusan-keputusan sederhana namun tepat yang diambil oleh pemilik toko Ais sangat berperan dalam menjaga keberlangsungan usaha mereka. Pencatatan keuangan yang baik, fleksibilitas dalam pengelolaan anggaran, serta kemampuan untuk cepat beradaptasi dengan perubahan pasar membantu toko Ais bertahan dan berkembang, meskipun memiliki keterbatasan dalam hal sumber daya dan anggaran.

**STRATEGI PENGAMBILAN KEPUTUSAN TAKTIS DALAM AKUNTANSI MANAJEMEN UNTUK
MENINGKATKAN EFISIENSI UMKM
(STUDI KASUS PADA TOKO AIS KAMAL)**

Laporan laba rugi ini menggambarkan pendapatan dan beban yang dihadapi UMKM selama periode tertentu. Berikut adalah tabel laporan keuangan laba rugi untuk UMKM Toko AIS Kamal yang mencerminkan kinerja keuangan selama periode tertentu.

Tabel 1

Keterangan	Jumlah (Rp)
Pendapatan	
Pendapatan Penjualan	50.000.000
Beban	
Beban Pokok Penjualan	30.000.000
Beban Gaji Karyawan	6.000.000
Beban Sewa dan Operasional	2.000.000
Beban lain-lain	1.000.000
Total Beban	39.000.000

Total beban menjadi Rp 39.000.000 dan laba bersih yang dihasilkan adalah Rp. 11.000.000.

Penjelasan:

- a. Pendapatan Penjualan adalah total pemasukan dari penjualan produk selama periode tersebut.
- b. Beban Pokok Penjualan mencakup biaya bahan baku, produksi, dan distribusi produk.
- c. Beban Gaji Karyawan adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar gaji karyawan yang terlibat dalam operasional usaha.
- d. Beban Sewa dan Operasional mencakup biaya sewa tempat usaha dan biaya listrik, air, dan lainnya.
- e. Beban Lain-lain adalah biaya lain yang tidak terklasifikasi dalam kategori utama.

Neraca menunjukkan posisi keuangan UMKM pada suatu titik waktu, dengan rincian aset, kewajiban, dan ekuitas. Berikut adalah tabel Laporan Neraca untuk UMKM Toko AIS Kamal yang menggambarkan posisi keuangan perusahaan pada akhir periode per 31 Desember 2023.

Tabel 2

Keterangan	Jumlah (Rp)
Aset	
Aset Lancar	
Kas	5.000.000
Piutang Usaha	10.000.000
Persediaan Barang	10.000.000
Aset Tetap	
Peralatan	20.000.000
Bangunan	5.000.000
Total Aset	50.000.000
Kewajiban	
Kewajiban Jangka Pendek	
Utang Usaha	7.000.000
Utang Bank	5.000.000
Kewajiban Jangka Panjang	
Pinjaman Bank	8.000.000
Ekuitas	
Modal Pemilik	30.000.000
Total Kewajiban & Ekuitas	50.000.000

Penjelasan:

- Aset Lancar terdiri dari kas, piutang usaha, dan persediaan barang yang mudah diuangkan dalam jangka waktu satu tahun.
- Aset Tetap meliputi peralatan dan mesin yang digunakan dalam jangka panjang serta bangunan tempat toko beroperasi.
- Kewajiban Jangka Pendek adalah utang yang harus dibayar dalam waktu kurang dari satu tahun, seperti utang usaha dan utang bank.
- Kewajiban Jangka Panjang adalah pinjaman yang harus dibayar lebih dari satu tahun.
- Ekuitas mencerminkan modal yang dimiliki pemilik dalam usaha ini.

Laporan Arus Kas (Periode 1 Januari - 31 Desember 2023)

Laporan ini menunjukkan arus kas yang masuk dan keluar dari toko Ais selama periode tertentu

Tabel 3

Keterangan	Jumlah (Rp)
Arus Kas dari Aktivitas Operasi	
Penerimaan dari Pelanggan	50.000.000
Pembayaran kepada Pemasok	(30.000.000)
Pembayaran Gaji	(6.000.000)
Pembayaran Beban Operasional	(3.000.000)
Arus Kas dari Aktivitas Investasi	
Pembelian Peralatan dan Mesin	(10.000.000)
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan	

**STRATEGI PENGAMBILAN KEPUTUSAN TAKTIS DALAM AKUNTANSI MANAJEMEN UNTUK
MENINGKATKAN EFISIENSI UMKM
(STUDI KASUS PADA TOKO AIS KAMAL)**

Penerimaan Pinjaman Bank	7.000.000
Pembayaran Pinjaman Bank	(4.000.000)
Kenaikan Bersih Kas	4.000.000
Kas di Awal Periode	1.000.000
Kas di Akhir Periode	5.000.000

Penjelasan:

- a. Arus Kas dari Aktivitas Operasi mencakup semua penerimaan kas dari pelanggan dan pembayaran kas yang dikeluarkan untuk operasional seperti kepada pemasok dan untuk membayar gaji.
- b. Arus Kas dari Aktivitas Investasi mencatat pengeluaran untuk membeli peralatan dan mesin yang dibutuhkan oleh toko.
- c. Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan mencakup penerimaan dan pembayaran terkait dengan pinjaman yang diterima oleh toko.
- d. Kenaikan Bersih Kas menunjukkan perubahan saldo kas selama periode tersebut.
- e. Kas di Awal Periode adalah saldo kas yang dimiliki toko pada awal tahun, sedangkan Kas di Akhir Periode adalah saldo kas yang tersedia di akhir periode.

Dengan laporan ini, toko Ais dapat memantau arus kas yang masuk dan keluar serta kondisi keuangan mereka secara keseluruhan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan laporan keuangan yang disusun untuk toko Ais, dapat disimpulkan bahwa usaha ini berhasil mencatatkan laba yang positif meskipun berada dalam pasar yang kompetitif. Dari laporan laba rugi, terlihat bahwa pendapatan yang diperoleh dari penjualan cukup memadai, dengan laba bersih sebesar Rp 11.000.000 setelah memperhitungkan beban operasional dan gaji karyawan. Keberhasilan ini tidak lepas dari pengelolaan biaya yang hati-hati, terutama dalam hal pengurangan pengeluaran yang tidak perlu.

Selain itu, pengelolaan arus kas yang baik juga menjadi salah satu faktor kunci dalam kelancaran operasional toko Ais. Meskipun ada pengeluaran besar untuk pembelian peralatan dan mesin, arus kas dari aktivitas operasional cukup baik untuk menutupi kebutuhan tersebut. Dengan saldo kas yang tercatat sebesar Rp 5.000.000 di akhir periode, toko Ais mampu menjaga likuiditasnya dan memenuhi kewajiban keuangan yang ada.

Neraca menunjukkan bahwa toko Ais memiliki posisi keuangan yang sehat, dengan total aset mencapai Rp 50.000.000 dan ekuitas yang cukup besar. Meskipun terdapat beberapa kewajiban, seperti utang usaha dan pinjaman bank, toko Ais masih mampu mengelola

keajiban tersebut dengan baik, yang tercermin pada kemampuan mereka dalam menghasilkan laba yang positif.

Secara keseluruhan, laporan keuangan ini menunjukkan bahwa toko Ais berhasil mengelola operasionalnya dengan efisien, menjaga keseimbangan antara pendapatan dan beban, serta menjaga arus kas dan likuiditas yang sehat. Keputusan-keputusan yang tepat dalam hal pengelolaan biaya, stok barang, dan pengelolaan keuangan membuat toko Ais tetap mampu bertahan dan berkembang meskipun berada dalam kondisi pasar yang penuh tantangan.

DAFTAR REFERENSI

- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 26*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Handayani, M., & Raharjo, K. (2022). *Strategi Pengambilan Keputusan Taktis dalam Akuntansi Manajemen UMKM*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.
- Mulyadi. (2020). *Akuntansi Manajemen: Untuk Perencanaan dan Pengendalian Biaya*. Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.
- Samsuddin, A., & Ibrahim, M. (2021). Pentingnya Pengambilan Keputusan dalam Bisnis UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 13(2), 120-140.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2022). *Metode Penelitian Bisnis dan Akuntansi: Pedoman untuk Menyusun Proposal dan Laporan Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sutrisno, E. (2021). *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Kencana
- Widarjono, A. (2023). *Ekonomi Manajerial: Teori dan Aplikasi*. Edisi Terbaru. Yogyakarta: BPFE.