



Published every June and December

JURNAL ASET (AKUNTANSI RISET)

ISSN:2541-0342 (Online). ISSN:2086-2563 (Print). <http://ejournal.upi.edu/index.php/aset>



Optimalisasi Peran Akuntansi Manajemen dalam Bisnis

Yoga Tantular Rachman, Yogo Heru Prayitno

Program Studi Akuntansi, Universitas Widyatama, Bandung, Indonesia

Abstract. This research aims to find out how to optimize management accounting as a company strategy in achieving the goals expected by stakeholders. The research method used is descriptive method. Data from the results of direct observation through questionnaires and interviews are processed and described based on sources from the literature (articles, books, magazines, etc.). The results of the research show that good business management requires a variety of information that can help businesses optimize all of their potential. Relevant information related to the company's business activities is obtained by optimizing the role of management accounting in the company. One important role of Management Accounting is to provide information to the right people, in the right way at the right time to improve management's ability to understand the conditions around them, so as to be able to identify relevant activities appropriately, so that by itself will increase business productivity

Keywords: *Management Accounting, strategy; business*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mengoptimalkan akuntansi manajemen sebagai strategi perusahaan dalam mencapai tujuan yang diharapkan oleh stakeholder. Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah metode deskriptif. Data dari hasil observasi langsung melalui kuesioner dan wawancara diolah dan dideskriptifkan dengan berdasarkan sumber dari literatur (artikel, buku, majalah, dll). Hasil penelitian menunjukkan pengelolaan usaha yang baik membutuhkan berbagai informasi yang dapat membantu pelaku usaha mengoptimalkan seluruh potensi yang dimilikinya. Informasi-informasi relevan terkait dengan kegiatan usaha perusahaan diperoleh dengan mengoptimalkan peran akuntansi manajemen pada perusahaan. Salah satu peran penting dari Akuntansi Manajemen adalah untuk memberikan informasi kepada orang yang tepat, dengan cara yang benar pada waktu yang tepat untuk meningkatkan kemampuan manajemen dalam memahami keadaan di sekitarnya, sehingga mampu mengidentifikasi kegiatan yang relevan secara tepat, sehingga dengan sendirinya akan meningkatkan produktivitas usaha

Kata kunci: Akuntansi Manajemen, strategi; bisnis

Corresponding author.. yoga.tantular@widyatama.ac.id

How to cite this article. Rachman & Prayitno. *Optimalisasi Peran Akuntansi Manajemen Dalam Bisnis. Jurnal Akuntansi Riset. Program Studi Akuntansi. Fakultas Pendidikan Ekonomi dan Bisnis Universitas Pendidikan Indonesia, 10(2), 179 -190*

History of article. Received: Juli 2018, **Revision:** Setember 2018, **Published:** Desember 2018

Online ISSN: 2541-0342. Print ISSN: 2086-2563.

Copyright©2018. Published by Jurnal Akuntansi Riset. Program Studi Akuntansi. FPEB. UPI

PENDAHULUAN

Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan koperasi memiliki potensi yang besar dalam meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Hal ini ditunjukkan oleh keberadaan UMKM dan koperasi yang telah mencerminkan wujud nyata kehidupan sosial dan ekonomi bagian terbesar dari rakyat Indonesia. Peran UMKM yang besar ditunjukkan oleh kontribusinya terhadap produksi nasional, jumlah unit usaha dan pelaku usaha, penyerapan tenaga kerja dan kontribusinya terhadap perekonomian nasional. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini menguasai sebagian besar porsi perekonomian Indonesia. Keterlibatan mikro financial dalam pertumbuhan usaha-usaha kecil ini sangat diperlukan sehingga UMKM bisa lebih dekat dengan perbankan. Wakil Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis (FEB) UGM, Dr. Edhi Purnawan mengatakan beberapa hal yang harus diperhatikan untuk mendukung pertumbuhan UMKM antara lain edukasi serta regulasi untuk mempermudah perbankan masuk ke UMKM.

Hartadi A. Sarwono dalam sambutannya menjelaskan bahwa andil UMKM bagi perekonomian Indonesia sudah tidak diragukan lagi. UMKM mempunyai tingkat penyerapan tenaga kerja sekitar 97% dari seluruh tenaga kerja nasional dan mempunyai kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) sekitar 57%. Namun demikian, persoalan klasik seputar pembiayaan dan pengembangan usaha masih tetap melekat pada UMKM. Pemerintah mencatat, pada 2014, dari 56,4 juta UMK yang ada di seluruh Indonesia, baru 30% yang mampu mengakses pembiayaan. Dari persentase tersebut, sebanyak 76,1% mendapatkan kredit dari bank dan 23,9% mengakses dari non bank termasuk usaha simpan pinjam seperti koperasi. Dengan kata lain, sekitar 60%-70% dari seluruh sektor UMKM belum mempunyai akses pembiayaan melalui perbankan(LPPI & Bank Indonesia, 2015).

Dibalik prestasi gemilang yang ditunjukkan dengan keberadaan UMKM

tersebut, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, yaitu diantaranya adalah masih rendahnya produktivitas UMKM(Ussisa, 2015). Tidak bisa dipungkiri bahwa modal menjadi salah satu permasalahan yang dapat menghambat produktivitas UMKM, namun sebelum jauh membahas mengenai modal ada satu hal yang penting yang seringkali kurang diperhatikan oleh para pelaku UMKM, yaitu terkait pengelolaan UMKM itu sendiri. Sebesar apapun modal yang dimiliki apabila pengelolaan yang dilakukan tidak tepat, tidak terencana serta tidak didukung data dan analisa data yang tepat maka akan banyak sekali potensi modal yang tidak dapat dioptimalkan secara baik. Hal tersebut dalam jangka panjang akan mempengaruhi daya saing UMKM dan akhirnya redup, karena tidak dapat mengikuti perkembangan dunia usaha. Hal ini pula yang sebenarnya menghambat UMKM untuk dapat mengakses modal(Harahap & Ainsyah, 2017).

Akuntansi manajemen mungkin merupakan istilah yang langka di dunia UMKM. Tidak banyak yang mengetahui kegunaan dari akuntansi manajemen sebenarnya walaupun pelaku UMKM telah menjalankan praktik akuntansi manajemen tapi tidak terstruktur bahkan tidak menyadari mereka telah menggunakannya. Akuntansi manajemen apabila diterapkan secara optimal akan memberikan kontribusi yang sangat besar bagi usaha yang dijalankan agar tetap dapat bersaing dan terus berkembang(Harahap & Ainsyah, 2017).

Berdasarkan latar belakang penelitian maka peneliti merumuskan permasalahan dalam bentuk pertanyaan penelitian sebagai berikut: Bagaimana akuntansi manajemen membantu dan mendorong UMKM agar berdaya saing di tingkat nasional dan internasional?

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi sebenarnya tidak hanya berlaku bagi perusahaan yang sudah besar. Tetapi bisnis yang masih dalam tahap pengembangan pun harus menerapkan sistem akuntansi. Terutama menjalankan sistem akuntansi manajemen bagi usaha kecil.

Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah mampu membuktikan eksistensinya dalam perekonomian di Indonesia. Ketika badai krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1998 usaha berskala kecil dan menengah yang relatif mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Karena mayoritas usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga, ketika ada fluktuasi nilai tukar, perusahaan berskala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis (LPPI & Bank Indonesia, 2015).

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia (LPPI & Bank Indonesia, 2015), UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu:

1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang);
2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang); dan
3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
- UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha

dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.

- *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: "Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu." Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

- Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk handmade sehingga standar kualitasnya beragam.
- Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
- Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
- Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
- Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
- Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-

produk yang dihasilkan sering apa adanya.

Peran Akuntansi Manajemen dalam Bisnis

Akuntansi Manajemen adalah salah satu penyedia informasi keuangan dan operasional yang dibutuhkan oleh manajer untuk mencapai tujuan strategis organisasi (Bell, J., Anshari S., Klammer T., 2004). Informasi akuntansi berguna bagi pengambilan keputusan karena dapat meningkatkan pengelolaan perusahaan. (Djamilah, 2016). Akuntansi manajemen memungkinkan manajer untuk mengimplementasikan strategi dan melakukan aktivitas operasional yang diperlukan untuk mencapai tujuan organisasi secara keseluruhan, seperti kinerja usaha (Wahyudi, 2009).

Lima tahap dalam persiapan dan implementasi strategi yang dijelaskan di (Pitcher, 2015) adalah:

- 1) mengembangkan visi strategis dari arah dasar perusahaan dalam jangka panjang, menetapkan misi untuk menggambarkan perusahaan. Tujuan dan penentuan nilai sebagai panduan dalam pengejaran visi dan misi perusahaan;
- 2) menentukan tujuan untuk mengukur kemajuan dan kinerja perusahaan;
- 3) mengembangkan strategi untuk mencapai tujuan dan mendorong perusahaan ke tahap strategis yang telah dipersiapkan oleh manajemen;
- 4) menerapkan strategi yang telah berjalan efektif dan efisien, dan
- 5) memantau setiap perkembangan, mengevaluasi setiap kinerja dan melakukan penyesuaian yang sesuai dengan visi dan misi, tujuan dan strategi perusahaan. Akuntansi manajemen sebagai sistem informasi memberikan informasi utama untuk mendukung strategi bisnis.

Akuntansi manajemen adalah profesi yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan keputusan manajemen, merancang sistem manajemen perencanaan dan kinerja, dan memberikan pengalaman dalam pelaporan dan pengendalian keuangan

untuk membantu manajemen dalam perumusan dan implementasi strategi organisasi (Institute of Management Accountant, 2008). Sistem manajemen akuntansi adalah sistem akuntansi perusahaan yang dirancang untuk memberikan informasi kepada manajer perusahaan, sehingga mereka dapat melakukan aktivitas dan strategi mereka dengan lebih baik, karena sistem akuntansi manajemen informasi tidak perlu mengikuti peraturan tertentu untuk informasi yang berguna bagi manajer.

Sistem akuntansi manajemen lebih menitikberatkan pada aktivitas yang harus dilakukan di semua tingkat organisasi. Penilaian, manajemen dan perbaikan terus menerus terhadap kegiatan ini sangat penting bagi keberhasilan sebuah perusahaan. Akuntansi manajemen mampu "menambah nilai" pada bisnis, melalui lima tujuan utama berikut: 1) memberikan informasi untuk pengambilan keputusan dan perencanaan, dan secara proaktif berpartisipasi sebagai bagian dari tim manajemen dalam proses pengambilan keputusan dan perencanaan; 2) membantu manajer dalam mengarahkan dan mengendalikan kegiatan operasional; 3) memotivasi manajer dan karyawan lainnya menuju tujuan organisasi; 4) mengukur kinerja kegiatan, subunit, manajer dan karyawan lainnya di dalam organisasi dan 5) menilai posisi kompetitif organisasi dan bekerja dengan manajer lain untuk memastikan daya saing jangka panjang organisasi di industrinya (Hilton, 2005: p.6). Hal ini dapat dilihat dari panel tujuan akuntansi manajemen ini mengenai orientasi yang jelas terhadap aktivitas manajemen dan untuk terus berkolaborasi dengannya, untuk mencapai tujuan strategis perusahaan, mengkoordinasikan dan mengendalikan secara permanen kegiatan saat ini (sehari-hari).

Komite IMA Foundation for Applied Research (FAR) (Institute of Management Accountant, 2008) dalam mengembangkan definisi difokuskan pada tiga komponen penting dalam akuntansi manajemen. Agar prioritas, mereka adalah: 1) komponen penting akuntansi manajemen adalah perumusan dan implementasi strategi untuk membantu sebuah

organisasi berhasil. Komponen ini menyatakan secara luas peran akuntan manajemen. Dalam pengertian yang lebih rinci, komponen tersebut menyatakan bahwa setiap akuntan manajemen, pada titik manapun pada rantai nilai informasi, mungkin berkontribusi pada keberhasilan organisasi melalui penerapan strategi; 2) Untuk mencapai tujuan di atas, akuntan manajemen bekerja dalam tim manajemen. Komponen ini mencerminkan penelitian dan praktik yang menunjukkan bahwa akuntan manajemen bekerja sebagai bagian dari tim manajemen di semua tingkat rantai nilai informasi, yang mencakup partisipasi dalam pengambilan keputusan manajemen strategis dan 3) peran akuntan manajemen pada tim manajemen dapat digambarkan oleh Daftar singkat kompetensi global dan inklusif. Komponen ini diperlukan untuk menjelaskan bagaimana akuntan manajemen dapat dibedakan dari profesional lain dalam organisasi karena penerapan strategi oleh tim manajemen dapat dikaitkan dengan profesional manajemen dalam organisasi. Pilihan kompetensi mana yang termasuk dalam definisi untuk membedakan akuntan manajemen dipandu oleh kriteria yang telah ditentukan di atas: Definisi harus ringkas, global, abadi, inklusif, dan memandang ke depan. Beberapa tanggapan terhadap draft paparan mengungkapkan keprihatinannya mengenai sejauh mana keterlibatan akuntan manajemen dalam perumusan dan pelaksanaan strategi.

METODOLOGI PENELITIAN

Rancangan penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dengan melakukan pengamatan langsung atau observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk meneliti status kelompok manusia, suatu obyek, suatu kondisi dan suatu sistem pemikiran serta peristiwa yang akan terjadi (Sugiyono, 2010).

Tujuan dari suatu penelitian deskriptif adalah untuk membuat eksploratif gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta

hubungan antara berbagai gejala yang akan diteliti. Berdasarkan pemikiran tersebut dan dengan menggunakan metode observasi langsung, panduan wawancara, melakukan wawancara mendalam dan studi dokumen, dibuat deskripsi apa yang terjadi dan berusaha mendapatkan fakta yang terkait daya saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), khususnya yang dijalankan oleh mahasiswa. Adapun uraian secara rinci dari metode yang digunakan meliputi tahapan-tahapan penelitian, lokasi penelitian, peubah yang diamati atau diukur, model yang digunakan, rancangan penelitian, serta teknik pengumpulan dan analisis data.

Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM di lingkungan Universitas Widyatama dengan jumlah sampel 96 (yang mengembalikan kuesioner).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa penyusunan strategi, penerapan, evaluasi, turunannya terhadap rencana secara menyeluruh telah diterapkan dengan baik. Begitu pula dengan penerapan akuntansi manajemen sebagai bagian dari pencapaian strategi telah dijalankan walaupun masih belum terstruktur dan masih sederhana. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil kuesioner terhadap 96 pelaku UMKM yang menyatakan bahwa berkaitan dengan pembuatan strategi secara berkala dalam menjalankan bisnis, 19% menyatakan selalu membuat strategi secara berkala dalam menjalankan bisnis, 57% menyatakan sering membuat strategi secara berkala dalam menjalankan bisnis, 21% menyatakan kadang-kadang membuat strategi secara berkala dalam menjalankan bisnis, 3% menyatakan jarang membuat strategi secara berkala dalam menjalankan bisnis, 0% menyatakan tidak pernah membuat strategi secara berkala dalam menjalankan bisnis.

Hasil kuesioner berkaitan dengan dilakukannya evaluasi secara berkala terhadap strategi tersebut, 15% menyatakan selalu melakukan evaluasi secara berkala terhadap strategi tersebut, 55% menyatakan sering melakukan evaluasi secara berkala terhadap strategi tersebut, 28% menyatakan kadang-

kadang melakukan evaluasi secara berkala terhadap strategi tersebut, 2% menyatakan jarang melakukan evaluasi secara berkala terhadap strategi tersebut, 0% menyatakan tidak pernah melakukan evaluasi secara berkala terhadap strategi tersebut.

Hasil kuesioner berkaitan dengan penerapan strategi yang bermanfaat bagi bisnis yang dijalankan, 17% menyatakan strategi yang diterapkan selalu bermanfaat bagi bisnis yang dijalankan, 56% menyatakan strategi yang diterapkan sering bermanfaat bagi bisnis yang dijalankan, 26% menyatakan strategi yang diterapkan kadang-kadang bermanfaat bagi bisnis yang dijalankan, 1% menyatakan strategi yang diterapkan jarang bermanfaat bagi bisnis yang dijalankan, 0% menyatakan strategi yang diterapkan tidak pernah bermanfaat bagi bisnis yang dijalankan.

Hasil kuesioner berkaitan dengan pembuatan perencanaan sebagai turunan dari strategi yang dibuat, 10% menyatakan selalu membuat perencanaan sebagai turunan dari strategi yang dibuat, 45% menyatakan sering membuat perencanaan sebagai turunan dari strategi yang dibuat, 41% menyatakan kadang-kadang membuat perencanaan sebagai turunan dari strategi yang dibuat, 4% menyatakan jarang membuat perencanaan sebagai turunan dari strategi yang dibuat, 0% menyatakan tidak pernah membuat perencanaan sebagai turunan dari strategi yang dibuat.

Hasil kuesioner berkaitan dengan dilakukannya evaluasi secara berkala terhadap perencanaan yang dijalankan, 14% menyatakan selalu dilakukannya evaluasi secara berkala terhadap perencanaan yang dijalankan, 46% menyatakan sering dilakukannya evaluasi secara berkala terhadap perencanaan yang dijalankan, 32% menyatakan kadang-kadang dilakukannya evaluasi secara berkala terhadap perencanaan yang dijalankan, 8% menyatakan jarang dilakukannya evaluasi secara berkala terhadap perencanaan yang dijalankan, 0% menyatakan tidak pernah dilakukannya evaluasi secara berkala terhadap perencanaan yang dijalankan.

Hasil kuesioner berkaitan dengan manfaat perencanaan yang dijalankan bagi bisnis yang dijalankan, 24% menyatakan selalu

ada manfaat perencanaan yang dijalankan bagi bisnis yang dijalankan, 52% menyatakan sering ada manfaat perencanaan yang dijalankan bagi bisnis yang dijalankan, 24% menyatakan kadang-kadang ada manfaat perencanaan yang dijalankan bagi bisnis yang dijalankan, 0% menyatakan jarang ada manfaat perencanaan yang dijalankan bagi bisnis yang dijalankan, 0% menyatakan ada manfaat perencanaan yang dijalankan bagi bisnis yang dijalankan.

Hasil kuesioner berkaitan dengan adanya permasalahan dan mendefinisikan masalah, 14% menyatakan selalu terdapat permasalahan dan mendefinisikan masalah, 50% menyatakan sering terdapat permasalahan dan mendefinisikan masalah, 33% menyatakan kadang-kadang terdapat permasalahan dan mendefinisikan masalah, 3% menyatakan jarang terdapat permasalahan dan mendefinisikan masalah, 0% menyatakan tidak pernah terdapat permasalahan dan mendefinisikan masalah.

Hasil kuesioner berkaitan dengan melakukan identifikasi alternatif-alternatif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah, 18% menyatakan selalu melakukan identifikasi alternatif-alternatif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah, 53% menyatakan sering melakukan identifikasi alternatif-alternatif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah, 25% menyatakan kadang-kadang melakukan identifikasi alternatif-alternatif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah, 4% menyatakan jarang melakukan identifikasi alternatif-alternatif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah, 0% menyatakan tidak pernah melakukan identifikasi alternatif-alternatif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah.

Hasil kuesioner berkaitan dengan mengidentifikasi perkiraan biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima untuk setiap alternative yang telah dipilih, 31% menyatakan selalu mengidentifikasi perkiraan biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima untuk setiap alternative yang telah dipilih, 53% menyatakan sering

mengidentifikasi perkiraan biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima untuk setiap alternative yang telah dipilih, 11% menyatakan kadang-kadang mengidentifikasi perkiraan biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima untuk setiap alternative yang telah dipilih, 4% menyatakan jarang mengidentifikasi perkiraan biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima untuk setiap alternative yang telah dipilih, 0% menyatakan tidak pernah mengidentifikasi perkiraan biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima untuk setiap alternative yang telah dipilih.

Hasil kuesioner berkaitan dengan mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 18% menyatakan selalu mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 51% menyatakan sering mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 29% menyatakan kadang-kadang mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 1% menyatakan jarang mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 1% menyatakan tidak pernah mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis.

Hasil kuesioner berkaitan dengan mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 26% menyatakan selalu mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 55% menyatakan sering mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 16% menyatakan kadang-kadang mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 3% menyatakan jarang mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 0% menyatakan tidak pernah mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis.

Hasil kuesioner berkaitan dengan mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah

terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 27% menyatakan selalu mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 47% menyatakan sering mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 21% menyatakan kadang-kadang mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 4% menyatakan jarang mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 1% menyatakan tidak pernah mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis.

Hasil kuesioner berkaitan dengan pertimbangan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 8% menyatakan selalu mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 46% menyatakan sering mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 39% menyatakan kadang-kadang mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 6% menyatakan jarang mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 1% menyatakan tidak pernah mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis.

Hasil kuesioner berkaitan dengan perbandingan biaya dan pendapatan relevan untuk setiap alternative, 19% menyatakan selalu membandingkan biaya dan pendapatan relevan untuk setiap alternative, 51% menyatakan sering membandingkan biaya dan pendapatan relevan untuk setiap alternative, 28% menyatakan kadang-kadang membandingkan biaya dan pendapatan relevan untuk setiap alternative, 2% menyatakan jarang membandingkan biaya dan pendapatan relevan untuk setiap alternative, 0% menyatakan tidak pernah membandingkan biaya dan pendapatan relevan untuk setiap alternative.

Hasil kuesioner berkaitan dengan penilaian dan dampak atau factor kualitatif

terhadap tujuan usaha secara keseluruhan, 13% menyatakan selalu menilai dan dampak atau factor kualitatif terhadap tujuan usaha secara keseluruhan, 39% menyatakan sering menilai dan dampak atau factor kualitatif terhadap tujuan usaha secara keseluruhan, 44% menyatakan kadang-kadang menilai dan dampak atau factor kualitatif terhadap tujuan usaha secara keseluruhan, 5% menyatakan jarang menilai dan dampak atau factor kualitatif terhadap tujuan usaha secara keseluruhan, 0% menyatakan tidak pernah menilai dan dampak atau factor kualitatif terhadap tujuan usaha secara keseluruhan.

Hasil kuesioner berkaitan dengan pemilihan alternatif yang paling menguntungkan, namun tidak bertentangan dengan tujuan perusahaan, 11% menyatakan selalu memilih alternatif yang paling menguntungkan, namun tidak bertentangan dengan tujuan perusahaan, 51% menyatakan sering memilih alternatif yang paling menguntungkan, namun tidak bertentangan dengan tujuan perusahaan, 31% menyatakan kadang-kadang memilih alternatif yang paling menguntungkan, namun tidak bertentangan dengan tujuan perusahaan, 5% menyatakan jarang memilih alternatif yang paling menguntungkan, namun tidak bertentangan dengan tujuan perusahaan, 1% menyatakan tidak pernah memilih alternatif yang paling menguntungkan, namun tidak bertentangan dengan tujuan perusahaan.

Hasil kuesioner berkaitan dengan pertimbangan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 13% menyatakan selalu mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 49% menyatakan sering mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 36% menyatakan kadang-kadang mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 2% menyatakan jarang mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 0% menyatakan tidak pernah mempertimbangkan informasi non-keuangan sebelum membuat keputusan bisnis

Hasil kuesioner berkaitan dengan pertimbangan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 18% menyatakan selalu mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 60% menyatakan sering mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 20% menyatakan kadang-kadang mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 2% menyatakan jarang mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis, 0% menyatakan tidak pernah mempertimbangkan informasi keuangan sebelum membuat keputusan bisnis.

Hasil kuesioner berkaitan dengan pertimbangan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 22% menyatakan selalu mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 54% menyatakan sering mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 20% menyatakan kadang-kadang mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 4% menyatakan jarang mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis, 0% menyatakan tidak pernah mempertimbangkan biaya-biaya yang sudah terjadi (*sunk cost*) dalam proses pengambilan keputusan bisnis.

Hasil kuesioner berkaitan dengan pertimbangan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 11% menyatakan selalu mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 52% menyatakan sering mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 31% menyatakan kadang-kadang mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 5% menyatakan jarang mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis, 0% menyatakan tidak pernah mempertimbangkan *opportunity cost* dalam pengambilan keputusan bisnis.

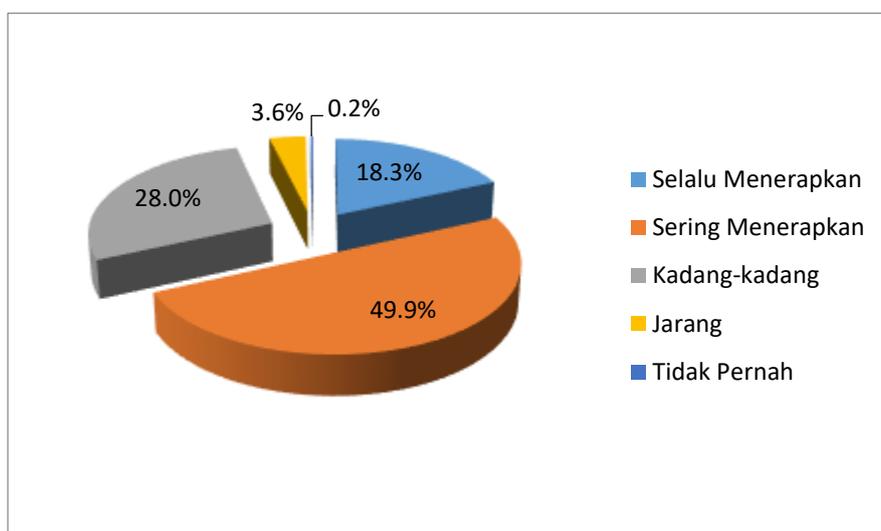
Hasil kuesioner berkaitan dengan menentukan berapa volume barang yang harus dijual untuk mencapai suatu tingkatan laba tertentu, 30% menyatakan selalu menentukan berapa volume barang yang harus dijual untuk mencapai suatu tingkatan laba tertentu, 43% menyatakan sering menentukan berapa volume barang yang harus dijual untuk mencapai suatu tingkatan laba tertentu, 25% menyatakan kadang-kadang menentukan berapa volume barang yang harus dijual untuk mencapai suatu tingkatan laba tertentu, 2% menyatakan jarang menentukan berapa volume barang yang harus dijual untuk mencapai suatu tingkatan laba tertentu, 0% menyatakan tidak pernah menentukan berapa volume barang yang harus dijual untuk mencapai suatu tingkatan laba tertentu.

Hasil kuesioner berkaitan dengan melakukan identifikasi terhadap biaya tetap, 25% menyatakan selalu melakukan identifikasi terhadap biaya tetap, 42% menyatakan sering melakukan identifikasi terhadap biaya tetap,

29% menyatakan kadang-kadang melakukan identifikasi terhadap biaya tetap, 3% menyatakan jarang melakukan identifikasi terhadap biaya tetap, 1% menyatakan tidak pernah melakukan identifikasi terhadap biaya tetap.

Hasil kuesioner berkaitan dengan melakukan identifikasi terhadap biaya variable, 21% menyatakan selalu melakukan identifikasi terhadap biaya variable, 40% menyatakan sering melakukan identifikasi terhadap biaya variable, 33% menyatakan kadang-kadang melakukan identifikasi terhadap biaya variable, 6% menyatakan jarang melakukan identifikasi terhadap biaya variable, 0% menyatakan tidak pernah melakukan identifikasi terhadap biaya variable.

Simpulan dari hasil kuesioner terkait optimalisasi peran akuntansi manajemen dalam bisnis dapat dilihat dari diagram di bawah ini:



Gambar 1. Diagram Optimalisasi Peran Akuntansi Manajemn dalam Bisnis

Pembahasan

Di era dimana teknologi informasi berkembang dengan pesat kemajuan teknologi, dan komputer merupakan alat produksi yang dominan, tenaga pengetahuan merupakan sumber daya yang hebat. Manusia dominan dalam menjalankan bisnis, peran akuntan manajemen harus menyesuaikan contoh pertama terbatas. peran dalam akuntansi biaya

tradisional, dan hanya beroperasi dalam informasi dan laporan akuntansi umum rutin akan menghadapi risiko yang bergeser oleh pakar komputer dan profesional lainnya, serta perangkat lunak komputer. Untuk tetap memiliki nilai di era akuntansi manajemen berbasis teknologi informasi harus menambahkan kompetensi, misalnya di bidang perancangan, pemasangan, dan manajemen

operasi yang digunakan oleh perusahaan agar tetap kompetitif, begitu juga dengan akuntan manajemen juga seharusnya tidak lagi sama seperti penyedia informasi keuangan untuk keputusan keputusan tetapi juga untuk dapat menempatkan diri mereka sebagai keputusan itu sendiri, dengan bergabung sebagai anggota tim manajemen senior yang bertanggung jawab mengambil keputusan strategis.

Pada prinsipnya strategi yang baik ditambah dengan pelaksanaan strategi yang baik itu berarti *good management*. Dengan demikian yang sebenarnya membangun dan menjalankan strategi adalah fungsi manajemen yang paling mendasar. Dengan kata lain, semua hal yang dijalankan oleh manajemen tidak ada pengaruh yang lebih mendasar pada puncak keberhasilan sebuah perusahaan daripada bagaimana tim manajemen memetakan arah di mana perusahaan akan diambil. Akuntansi manajemen memberikan informasi yang akan dibutuhkan oleh manajemen untuk memetakan arahnya. Informasi tersebut dapat diberikan hanya jika sistem informasi akuntansi manajemen tersedia dan diterapkan dengan baik di perusahaan. Hasil kusioner menunjukkan konsep akuntansi manajemen selalu dan sering diterapkan dalam bisnis (>50%), walaupun berdasarkan hasil wawancara sebagian besar pelaku usaha tidak menyadari bahwa yang mereka terapkan adalah bagian konsep akuntansi manajemen yang dijalankan secara tidak terstruktur, Lalu bagaimana mengoptimalisasi peran akuntansi manajemen dalam bisnis?

Akuntansi manajemen secara alami adalah proses pengukuran; Lingkup akuntansi manajemen mencakup informasi keuangan, seperti informasi biaya dan operasional, seperti persentase unit yang rusak yang diproduksi; Tujuan akuntansi manajemen adalah untuk membantu organisasi mencapai tujuan strategis utamanya dan tidak dimaksudkan untuk tujuan pelaporan pajak dan keuangan.

Akuntansi Manajemen melakukan fungsi yang sama untuk individu dalam sebuah organisasi. Akuntansi manajemen membantu operasional manajemen ke tingkat yang lebih tinggi melalui informasi yang dapat mereka

berikan, yang membantu mereka melakukan pekerjaan mereka dan mencapai tujuan kualitas, biaya, dan organisasi pada waktu yang tepat. Informasi akuntansi manajemen untuk membantu manajer mencapai tujuan untuk mengukur dan melaporkan kualitas sumber daya yang digunakan dalam mencegah hasil kecacatan; biaya pengerjaan ulang unit rusak; melakukan biaya perbaikan garansi; kehilangan penjualan dari penjualan produk berkualitas rendah; investasi baru diperlukan untuk meningkatkan kualitas produk; dan untuk menentukan apakah pengeluaran untuk menghasilkan keuntungan finansial yang berkualitas. Hal senada diungkapkan oleh (Wahyudi, 2009) dalam penelitiannya bahwasanya akuntansi manajemen berperan dalam bisnis, lebih spesifik dalam mengimplementasikan strategi serta aktivitas operasional usaha dan juga (Djamilah, 2016) yang menyatakan bahwa akuntansi manajemen berpengaruh terhadap peningkatan kinerja UMKM. Penelitian lainnya oleh (Hetri, 2015) menunjukkan bahwa sistem akuntansi manajemen berpengaruh terhadap kinerja organisasi.

Meski perhitungan biaya tetap menjadi tujuan penting dari akuntansi manajemen, harus ditekankan pentingnya merancang dan mengembangkan sistem akuntansi manajemen yang berorientasi untuk mencapai tujuan strategis organisasi. Jika sampai sekarang, keputusan manajer yang bertujuan untuk mencapai peningkatan hasil jangka pendek, untuk memaksimalkan keuntungan, dampak kerugiannya adalah pada tindakan yang menghasilkan efek jangka panjang, menurut kami penting untuk mempertimbangkan kembali tujuan akuntansi manajemen, sehingga informasi yang dihasilkannya bermanfaat bagi organisasi dalam upaya menciptakan nilai dan memastikan kesuksesan jangka panjang.

Contoh informasi yang membantu manajer mencapai tujuan strategis biaya obyektif mencakup pelaporan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk yang dihasilkan selama periode tersebut; mengukur sumber daya yang dikonsumsi oleh kegiatan yang dilakukan selama periode tersebut;

menganalisis faktor-faktor yang mendorong atau menimbulkan biaya yang harus dikeluarkan; menganalisis profitabilitas produk; menganalisis struktur biaya pemasok; dan membandingkan (pembandingan) biaya mereka dengan biaya pesaing. akuntansi manajemen membantu mencapai tujuan strategis waktu untuk mengukur dan melaporkan penjualan dan keuntungan yang hilang dari pengenalan produk akhir; biaya pengiriman tertunda dari pemasok; penjualan produk baru dari produk lama; waktu respon untuk pengiriman pesanan pelanggan; dan kapasitas yang tidak terpakai tersedia untuk produk baru.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pengelolaan usaha yang baik membutuhkan berbagai informasi yang dapat membantu pelaku usaha mengoptimalkan seluruh potensi yang dimilikinya. Informasi-informasi relevan terkait dengan kegiatan usaha perusahaan dapat diperoleh dengan mengoptimalkan peran akuntansi manajemen pada perusahaan.

Saran

Salah satu peran penting dari Akuntansi Manajemen adalah untuk memberikan informasi sehingga mampu mengidentifikasi kegiatan yang relevan secara tepat dengan tujuan meningkatkan produktivitas usaha. Oleh karena itu dengan menerapkan akuntansi manajemen secara optimal akan membantu perusahaan untuk mencapai tujuan-tujuan yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

Bell, J., Anshari S., Klammer T., dan L. C. (2004). *Strategy and Management Accounting*. Houghton Mifflin Company.

Djamilah, S. (2016). Penerapan Akuntansi Manajemen Sebagai Variabel Mediasi Pen Garuh Persepsi Dan Pengetahuan Pelaku U Saha Kecil Dan Menengah (Ukm) Terha Dap Kinerja Ukm, 788–800.

Harahap, Y. R., & Ainsyah, N. (2017). Pengaruh Informasi Akuntansi

Manajemen Terhadap Kinerja UKM Di Sentra Bank Sumut. *Owner Riset & Jurnal Akuntansi*, 1, 29–36. <https://doi.org/10.1080/00138390008691288>

Hetri, L. K. and D. (2015). Pengaruh Competitive Environment Dan Sistem Akuntansi Manajemen Terhadap Kinerja Organisasi : Strategi Organisasi Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Ekonomi*, 23, 30–41.

Hilton, R.W. 2005. *Managerial Accounting: Creating Value In a Dynamic Business Environment*. 6th Edition, Boston: Mc Graw Hill

Institute of Management Accountant. (2008). *Definition of Management Accounting*. Institute of Management Accountant 10 Paragon Drive Montvale, NJ 07645.

LPPI, & Bank Indonesia. (2015). Profil Bisnis UMKM, 136.

Pitcher, G. S. (2015). Management Accounting in support of the strategic management process, 11(1). <https://doi.org/ISSN Number- 1744-7038>

Sugiyono.2010 Metode Penelitian Bisnis. Cetakan Kesepuluh. Alfabeta: Bandung

Ussisa, U. (2015). Ussi Ussisa. Retrieved December 20, 2018, from <https://www.kompasiana.com/ussisa/565e27124623bdb70eba545b/problematika-apa-saja-yang-dihadapi-umkm-di-indonesia?page=all>

Wahyudi, M. (2009). *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Yogyakarta*. Universitas Diponegoro. <https://doi.org/10.2174/138920312803582960>

