

Case Study 1

Diketahui :

1. Kedua perusahaan membeli 1.000 unit barang dengan harga Rp 50.000 / unit.
2. Diakhir bulan :
 - Perusahaan X (Perpetual), mencatat penurunan harga jual menjadi Rp 45.000 / unit.
 - Perusahaan Y (Periodik), tidak mencatat perubahan harga jual sampai akhir bulan.
3. Metode yang digunakan adalah FIFO (First In, First Out).

1. Dampak perubahan harga jual terhadap nilai persediaan akhir (FIFO).

= Perusahaan X

1. Meskipun harga jualnya turun, nilai persediaan akhir tetap dihitung berdasarkan harga beli.
2. Nilai persediaan akhir = 1.000 unit $\times$ Rp 50.000 / unit = Rp 50.000.000.

Perusahaan Y

1. Sama seperti perusahaan X, nilai persediaan akhir dihitung berdasarkan harga beli.
2. Nilai persediaan akhir = 1.000 unit $\times$ Rp 50.000 / unit = Rp 50.000.000

Dampak perubahan harga jual tidak memengaruhi nilai persediaan akhir kedua perusahaan jika menggunakan metode FIFO. Nilai persediaan akhir tetap dihitung berdasarkan harga beli awal, yaitu Rp 50.000 untuk masing-masing perusahaan.

2. Keuntungan dan Kekurangan dari masing-masing sistem.

= Perusahaan X (sistem perpetual)

Keuntungan :

1. Mencatat setiap transaksi persediaan secara real-time, sehingga saldo persediaan dan harga pokok penjualan selalu akurat.
2. Memudahkan pengendalian persediaan karena data tersedia setiap saat.
3. Laporan keuangan lebih akurat dan tepat waktu.

Kekurangan :

1. Membutuhkan sistem pencatatan yang lebih kompleks dan canggih (barang menggunakan software akuntansi).
2. Biaya implementasi dan pemeliharaan lebih tinggi.

Perusahaan Y (sistem Periodik)

Keuntungan :

1. Sederhana dan mudah diterapkan, terutama untuk bisnis kecil.
2. Biaya implementasi dan pemeliharaan lebih rendah.

Kekurangan :

1. Saldo persediaan dan harga pokok penjualan hanya diketahui setelah dilakukan perhitungan fisik (stock opname) pada akhir periode.
2. Sulit untuk melakukan pengendalian persediaan secara real-time.

3. Laporan keuangan kurang akurat dan tepat waktu karena data yang tidak diperbarui secara terus-menerus.

3. Pengaruh penurunan harga jual terhadap strategi manajemen persediaan dan keputusan pembelian di masa depan. (Perusahaan X).

= Strategi manajemen persediaan

↳ Perusahaan X mungkin perlu mengevaluasi kembali strategi penetapan harganya. Penurunan harga jual dapat mengindikasikan adanya kelebihan persediaan, persaingan harga yang ketat, atau penurunan permintaan pasar. Perusahaan mungkin perlu mengadopsi strategi seperti promosi, diskon atau penjualan cepat untuk menghindari kerugian lebih lanjut.

Keputusan pembelian di masa depan

↳ Penurunan harga jual dapat menjadi sinyal bagi Perusahaan X untuk mengurangi volume pembelian di masa depan. Jika permintaan produk menurun, membeli persediaan dalam jumlah besar dapat meningkatkan risiko persediaan urang dan kerugian.

Perusahaan mungkin beralih ke model Just In Time (JIT) atau mengurangi jumlah pesanan untuk menyesuaikan diri dengan kondisi pasar yang baru.