

Nama : DINDA CAHAYA BR GIRSANG

NPM : 2553031005

Kelas : 2025 A

Case Study 1

1. Dampak Perubahan harga jual terhadap nilai Persediaan Akhir

Langkah - Langkah Perhitungan (FIFO)

FIFO (First in First Out) :

Barang yang pertama kali dibeli dianggap pertama dijual. Jadi, Persediaan akhir berisi barang yang dibeli terakhir. Dalam kasus ini, semua barang sama (1.000 unit Rp 50.000). Namun karena harga jual turun, maka harus diuji apakah nilai realisasi bersih (NRU) lebih rendah dari biaya Peroleh (cost)

Perusahaan X (Perpetual)

Cost per unit : Rp 50.000

NRU (harga jual bersih) = 45.000

Karena $NRU < Cost$, maka perlu Penurunan nilai

Rugi Penurunan nilai Persediaan :

$$(Rp\ 50.000 - 45.000) \times 1.000 = Rp\ 5.000.000$$

Nilai persediaan akhir dilaporkan X = Rp 45.000.000

Perusahaan Y (Periodic)

Tidak mencatat penurunan harga jual sampai akhir periode

Jadi, nilai persediaan tetap pada cost (Rp 50.000/unit)

Nilai persediaan akhir di laporan Y = Rp 50.000.000

Jadi dampaknya, unit persediaan X jadi lebih kecil, tapi datanya lebih realistis karena langsung mencerminkan kondisi pasar.

2. Apa keuntungan dan kelemahan dari masing-masing sistem

1. Sistem	Keuntungan	Kekurangan
Sistem Perpetual Perusahaan X	- Laporan keuangan lebih akurat, karena nilai persediaan dan HPP selalu diperbarui - Memudahkan manajemen dalam pengambilan keputusan (informasi tepat, cepat dan akurat) - Data persediaan selalu terbaru karena setiap transaksi pembelian dan penjualan langsung dicatat - Pengendalian persimpanan / Persiapan lebih efektif karena perusahaan bisa langsung tahu jika ada kekurangan stok kehilangan stok atau pun kehabisan stok / kehabisan	- Membutuhkan biaya tinggi untuk sistem komputer dan pencatatan yang detail - Jika terjadi kesalahan input berdampak langsung berpengaruh ke laporan keuangan - tidak cocok untuk usaha kecil yang pencatatannya masih manual

2. Sistem	Keuntungan	Kekurangan
Sistem Periodik (Perusahaan X)	- Cocok digunakan oleh perusahaan kecil dengan jumlah transaksi yang sedikit - lebih sederhana dan terjangkau karena karena pencatatannya hanya dilakukan diakhir periode - Proses administrasi lebih karena tidak mencatat setiap transaksi setiap tahun	- Pengendalian persediaan kurang efektif, karena stok baru dihitung diakhir periode (tidak real time) - Sulit mendeteksi kehilangan, kerusakan ataupun penurunan harga secara tepat. - Laporan keuangan kurang akurat karena transaksi penjualan dan pembelian dicatat diakhir periode

3. Dampak Penurunan harga jual Terhadap Strategi Perusahaan X
 penurunan harga jual (Rp 55.000 → Rp 45.000.)
 karena adanya kelebihan stok atau penurunan permintaan

Langkah-langkah yang bisa dilakukan:

- mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk
- meningkatkan Promosi atau diskon penjualan
- evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah

Dampak Penurunan Harga Jual	Langkah-langkah yang bisa dilakukan	Strategi Perusahaan X
• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk
• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan
• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah
• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk
• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan
• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah
• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk
• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan
• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah
• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk
• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan
• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah
• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk
• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan
• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah	• Evaluasi pemasok untuk mencari harga paling rendah
• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk	• Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk
• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan	• Meningkatkan Promosi atau diskon penjualan