

CASE 1 Pertemuan 10

① Dampak Perubahan harga jual terhadap nilai persediaan Akhir

Langkah - Langkah Perhitungan (FIFO)

↳ Barang yang pertama 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 dijual apakah nilai realisasi bersih (NRV) lebih rendah dari biaya Perolehan (cost)

Perusahaan X (Perpetual)

Cost per unit = 50.000

NRV = 45.000

Karena $NRV < Cost$ maka perlu penurunan nilai.

Rugi Penurunan nilai Persediaan:

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

↳ Nilai persediaan akhir di laporan X = Rp 45.000.000

Perusahaan Y (Periodik)

Tidak mencatat penurunan harga jual sampai akhir periode

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

↳ nilai persediaan Akhir di laporan Y = Rp 50.000.000

Jadi dampaknya, nilai persediaan akhir di laporan X lebih kecil,
Tapi datanya lebih realistis karena langsung mencerminkan kondisi pasar.

② Keuntungan dan kelemahan masing-masing sistem

1) Perpetual

Keuntungan: Persediaan selalu up to date

Bisa langsung tau efek penurunan harga

Memudahkan pengendalian stok

Pengambilan keputusan lebih cepat

Mencerminkan kondisi pasar yang sebenarnya.

kelemahan : Biaya administrasi lebih mahal
Perlu pencatatan detail setiap transaksi

2) Periodik

keuntungan : proses pencatatan lebih sederhana
cocok untuk usaha kecil
Biaya Operasional lebih rendah

kelemahan : Data persediaan tidak real time
Perubahan harga tidak langsung tercatat
Pengambilan keputusan bisa terlambat / kurang akurat

Jadi secara sederhana, Sistem Perpetual lebih cocok buat perusahaan besar yang butuh data cepat dan akurat, sementara periodik lebih cocok buat bisnis kecil yang belum perlu sistem rumit.

③ Dampak penurunan harga jual terhadap Strategi Perusahaan X
Penurunan harga jual (Rp 50.000 $\rightarrow$ 45.000) menunjukkan adanya kelebihan stok / Penurunan permintaan.

Yang bisa dilakukan Perusahaan X :

- 1) Mengurangi pembelian barang baru agar stok tidak menumpuk
- 2) Meningkatkan Promosi / diskon Penjualan untuk mempercepat perputaran barang.
- 3) Melakukan evaluasi pemasok untuk mencari harga lebih murah agar lebih untung
- 4) Mengoptimalkan Sistem persediaan Just-in-time (JIT) agar stok tidak terlalu banyak di gudang.
- 5) Meninjau Strategi harga jual agar tetap kompetitif tapi tidak rugi.