

Nama: DUWI SRI LESTARI

NPM: 2513031005

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 = $1.000 \text{ unit} \times \text{Rp } 50.000/\text{unit} = \text{Rp } 50.000.000$

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 kelemahan dari masing-masing sistem

Perusahaan X (sistem perpetual)

Keuntungan:

1. Mencatat setiap transaksi persediaan 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

Kelemahan:

1. Membutuhkan sistem pencatatan yang lebih kompleks dan canggih (biasanya 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

Kelemahan :

1. Saldo persediaan dan harga pokok penjualan hanya diketahui setelah dilakukan perhitungan full (Stok opname) pada akhir periode
2. Sulit untuk melakukan pengendalian persediaan secara real-time
3. Laporan keuangan kurang akurat dan tepat waktu karena datanya tidak diperbarui secara terus-menerus.

3. Pengaruh penurunan harga jual terhadap strategi manajemen persediaan dan keputusan pembelian dimasa 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 menghadapi

strategi seperti promosi, diskon atau penjualan cepat untuk menghindari kerugian lebih lanjut.

↳ Penurunan harga jual dapat menjadi sinyal bagi perusahaan X untuk mengurangi volume pembelian dimasa depan. Jika permintaan produk menurun, membeli

persediaan dalam jumlah besar dapat meningkatkan resiko persediaan usang dan kerugian. Perusahaan

mungkin beralih ke model Just In Time (JIT)

atau mengurangi jumlah pesanan untuk menyesuaikan diri dengan kondisi pasar yg baru.