

Core Study I

Diketahui

1. kedua perusahaan membeli 1.000 unit barang dengan harga Rp 50.000
2. akhir bulan.
 - perusahaan X (perpetual), mencatat penurunan harga jual menjadi Rp 45.000 / unit.
 - perusahaan Y (periodic) tidak mencatat perubahan harga jual sampai perubahan akhir bulan.

1. 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: $1.000 \text{ unit} \times \text{Rp } 50.000 / \text{unit} = \text{Rp } 50.000.000$.

1. Sama seperti perusahaan X nilai persediaan akhir 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 mempengaruhi 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 secara real-time, sehingga saldo persediaan dan harga pokok penjualan selalu akurat.
2. memudahkan pengendalian persediaan karena data tersedia setiap saat.
3. laporan keuangan sudah akurat dan tepat waktu

KELEMAHAN.

1. membutuhkan sistem pencatatan yang lebih rumit dan cara yang biasanya menggunakan software akuntansi?
2. biaya implementasi dan pemeliharaan sudah tinggi perusahaan Y (sistem periodik)

KEUNTUNGAN.

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 datanya tidak dapat diketahui. secara terus menerus
3. pengaruh penurunan harga jual terhadap strategi manajemen persediaan dan keputusan pembelian di masa depan (perusahaan X).
= Strategi manajemen perediaan
1. perusahaan X mungkin perlu mengevaluasi kembali strategi pendataan harganya
penurunan harga jual dapat mengindikasikan adanya kelebihan persediaan, persaingan harga yg 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.
1. 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 dan risiko persediaan usang dan kerugian perusahaan mungkin beralih ke modul Just in time (JIT) atau mengurangi jumlah pesanan untuk menyesuaikan diri dengan kondisi pasar yg baru.