

Pertemuan 10

Case Study 1.

Dik.: Perusahaan X: Perpetual

• Perusahaan Y: Periodik

• Pembelian awal: 1000 unit dgn harga Rp. 50.000 per unit.

• Perubahan akhir bulan Perusahaan X = Harga jual turun menjadi Rp. 45.000 per unit

• Perubahan akhir bulan Perusahaan Y = Harga jual tetap Rp. 50.000 sampai akhir bulan.

• Kedua Perusahaan menggunakan metode biaya FIFO

Pertanyaan + Jawaban:

1.) Dampak Perubahan harga jual terhadap nilai Persediaan akhir kedua perusahaan jika keduanya menggunakan metode FIFO. Jelaskan langkah-langkah perhitungannya!

→ Dampak: Perubahan harga jual dari Rp. 50.000 menjadi 45.000 tidak mempengaruhi nilai biaya Persediaan akhir untuk kedua perusahaan saat menggunakan metode FIFO. Karena FIFO menentukan biaya Persediaan bulan harga jual. Biaya Persediaan untuk X dan Y tetap pada harga beli Rp. 50.000 per unit. Satu-satunya harga jual dpt mempengaruhi nilai Persediaan adalah jika nilai realisasi bersih turun, yg memerlukan penghapusan nilai, tetapi perhitungan inti FIFO tetap berdasarkan harga beli.

Langkah 2: 1.) Tentukan harga pokok barang tersedia untuk dijual:

$$HPP = 1.000 \times 50.000 = 50.000$$

2.) Tentukan harga pokok penjualan dan Persediaan akhir:

Langkah ini memerlukan pengetahuan tentang jumlah unit Ys dijual.

3.) Menetapkan FIFO: FIFO mengasumsikan barang pertama

Ys dibeli (1.000 unit dgn harga 50.000) adalah barang pertama Ys dijual.

• HPP / COGS: akan dihitung menggunakan biaya unit Ys Pung awal (50.000)

• Persediaan akhir: akan dihitung menggunakan harga beli

Date :

unit terakhir yg dibeli. Karena hanya ada satu pembelian, Persediaan akhir juga akan dinilai dgn harga pokok Rp. 50.000 per unit.

Kesimpulan: Penurunan harga jual menjadi Rp. 45.000 merupakan masalah pendapatan, bukan masalah biaya untuk perhitungan persediaan FIFO.

2.) Apa keuntungan dan kelemahan dari masing-masing sistem, terutama dalam hal pengendalian persediaan dan laporan keuangan?

→ Keuntungan:

- Perusahaan X : Perpetual:
 - Kontrol tinggi, Pelacakan unit dan biaya secara real time, lebih mudah mendeteksi pencurian / penyusutan.
 - COGS yg akurat, dicatat pada saat penjualan, memberikan data Profitabilitas langsung.
 - Inventaris waktu nyata, Saldo inventaris terus diperbaharui
- Perusahaan Y : Periodik:
 - Lebih sederhana & lebih murah diimplementasikan, lebih sedikit entri data / pemeliharaan sistem yg diperlukan
 - Fokus pada hitungan fisik, berguna untuk bisnis kecil dgn volume transaksi rendah.

Kekurangan:

- Perusahaan X : Perpetual:
 - Kompleks & mahal, memerlukan sistem canggih dan entri data yg konstan.
 - Perhitungan fisik masih harus dilakukan secara berkala untuk memverifikasi keseimbangan sistem.
- Perusahaan Y : Periodik:
 - Kontrol rendah, Saldo inventaris baru diketahui setelah perhitungan fisik. Penyusutan lebih sulit dideteksi secara langsung.
 - Data tertunda, HPP dihitung hanya diakhir bulan periode setelah perhitungan.
 - Data antar periode tidak akurat, Saldo inventaris dan HPP antara hitungan fisik merupakan estimasi.

3.) Dalam situasi perusahaan X, bagaimana penurunan harga jual dapat

mempengaruhi Strategi manajemen Persediaan dan Keputusan pembelian di masa depan.

-) • **Penurunan harga jual:**

Penurunan Rp. 45.000 dibawah harga beli Rp. 50.000 menunjukkan bahwa produk tersebut berkinerja buruk / menghadapi persaingan yg ketat. Hal ini mengakibatkan kerugian kotor langsung untuk Setiap unit yg dijual pada harga baru.

• Dampak pada manajemen persediaan:

(1) Penurunan nilai Persediaan:

Perusahaan x menggunakan sistem perpetual dan mematuhi GAAP, hrs menerapkan aturan nilai realisasi bersih yg lebih rendah antara biaya pokok / nilai realisasi bersih. karena harga jual adalah Rp. 45.000, NRV kemungkinan besar dibawah biaya pokok Rp. 50.000. Persediaan harus diturunkan nilainya hingga NRV, sehingga mengakibatkan kerugian atas penurunan nilai persediaan yg dilaporkan dlm laporan laba rugi.

(2) Kebutuhan untuk bertindak:

Perusahaan harus bertindak cepat untuk meminimalkan kerugian. ini mungkin melibatkan pemasaran yg agresif, bundling atau mencoba menemukan saluran penjualan yg lebih baik.

• **Dampak pada keputusan pembelian di masa depan**

(1) Kurangi / Hentikan Pesanan hingga stok saat ini habis / Permintaan pasar membaik.

(2) Negosiasi pemasok untuk mencapai harga pembelian yg lebih rendah (idealnya dibawah Rp. 45.000) untuk memulihkan profitabilitas.

(3) Tinjauan Produk, apakah sudah usang? apakah pasar sudah jenuh? keputusan pembelian di masa mendatang akan bergantung pada hasil tinjauan Strategi? ini.