

Studi Kasus 1

① Persediaan akhir

- Perusahaan X (Perpetual)

• Persediaan awal : $1.000 \times \text{Rp} 50.000 = \text{Rp} 50.000.000$

• Dampak Pada Penurunan Harga :

Perusahaan X mencatat Penurunan harga jual menjadi 45.000 / unit. Karena menggunakan sistem perpetual, penurunan ini akan di catat, jadi

• Nilai persediaan akhir (Setelah Penurunan Harga) yaitu :

$$1.000 \text{ unit} \times \text{Rp} 45.000 = \text{Rp} 45.000.000$$

• langkah-langkah

1. Identifikasi Unit yang Terpengaruh

2. Hitung Nilai Persediaan akhir

- Perusahaan Y sistem periodik.

Tidak ada Penurunan harga.

• Nilai Persediaan Awal : $1.000 \text{ unit} \times \text{Rp} 50.000 = \text{Rp} 50.000.000$

• Nilai persediaan akhir : $1.000 \text{ unit} \times \text{Rp} 50.000 = \text{Rp} 50.000.000$

• langkah-langkah :

1. Identifikasi Unit tersedia

2. Hitung Nilai Persediaan akhir

• Dampak : Perusahaan Y tidak mencatat Penurunan harga jual Rp 45.000 karena Perusahaan Y baru akan Menyesuaikan saat Perhitungan Fisik akhir periode dilakukan

② keuntungan dan kelemahan kedua sistem

- Sistem perpetual

• Keuntungan :

1. Persediaan selalu terpantau setiap saat

2. Laporan keuangan lebih akurat

3. Dapat segera Menyesuaikan jika ada Perubahan harga

• Kelemahan :

1. Membutuhkan sistem dan biaya tinggi

2. Lebih kompleks untuk bisnis kecil

- Sistem Periodik

- kelebihan

1. Biaya pencatatan lebih murah
2. Proses administrasi sederhana

- kelemahan

1. Data persediaan tidak real time
2. Potensi selisih besar antara catatan dan kondisi sebenarnya

③ Dampak penurunan harga jual terhadap Strategi manajemen
Bagi perusahaan X, penurunan harga jual ke Rp 45.000 dapat
memengaruhi strategi.

- Manajemen Persediaan

- Menurunkan nilai persediaan agar mencerminkan nilai pasar aktual

- Pengendalian biaya :

1. Efisien Operasional : Perusahaan perlu meningkatkan efisiensi

Operasional untuk mengurangi biaya produksi, sehingga dapat
mempertahankan profitabilitas meskipun harga jual menurun

2. Negosiasi dengan Pemasok : perusahaan harus bernegosiasi dengan
pemasok untuk mendapatkan harga persediaan yang lebih baik

- pembelian dimasa depan

1. Perencanaan yang lebih hati-hati : Perusahaan harus lebih hati-hati
dalam merencanakan pembelian dimasa depan, mempertimbangkan
tren dan perkiraan permintaan

2. Diversifikasi Produk : Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk
verifikasi produk untuk mengurangi ketergantungan pada
satu jenis produk yang harganya fluktuatif