

Case Study 2

- Diketahui:
- Sistem = Perpetual
 - Metode = Average Cost (rata-rata tertimbang)
 - Persediaan awal = 200 unit $\times$ Rp. 60.000 = Rp. 12.000.000
 - Pembelian = 300 unit $\times$ Rp. 55.000 = Rp. 16.500.000
 - Penjualan = 350 unit

1. Hitung Harga Pokok Penjualan (HPP)

Sebelum menghitung HPP, cari harga rata-rata per unit setelah pembelian baru:

$$\text{Average Cost} = \frac{\text{Total nilai Persediaan awal} + \text{nilai Pembelian}}{\text{Total unit Persediaan}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 12.000.000} + \text{Rp. 16.500.000}}{200 + 300} = \frac{\text{Rp. 28.500.000}}{500} = \text{Rp. 57.000 / unit}$$

Jadi harga rata-rata per unit = Rp. 57.000

Lalu karena perusahaan menjual 350 unit maka:

$$\text{HPP} = 350 \times \text{Rp. 57.000} = \text{Rp. 19.950.000}$$

2. Hitung nilai Persediaan akhir

$$\text{Total unit tersedia} = 500$$

$$\text{Dijual} = 350$$

$$\text{Sisa} = 150 \text{ unit}$$

$$\text{Nilai Persediaan akhir} = 150 \times \text{Rp. 57.000} = \text{Rp. 8.550.000}$$

3. Analisis manajemen (strategi pembelian bulan berikutnya).

Dengan sistem perpetual, perusahaan selalu tau berapa harga rata-rata dan jumlah stok secara real time jadi bisa:

- Mengendalikan biaya pembelian supaya tidak boros
- Mengetahui kapan stok mulai menipis agar pembelian bisa direncanakan tepat waktu.
- Melihat pergerakan harga (kalau harga beli turun seperti Rp. 55.000 tadi) perusahaan bisa menyesuaikan strategi misalnya membeli lebih banyak saat harga sedang turun
- Membantu perusahaan membuat keputusan pembelian yang lebih efisien di bulan berikutnya.