

Case Study 2

- Diket : - Sistem = Perpetual
 - metode = Average Cost (rata-rata tertimbang)
 - Persediaan awal = 200 unit x Rp. 60.000 = Rp. 12.000.000
 - Pembelian = 300 unit x Rp. 55.000 = Rp. 16.500.000
 - Penjualan = 350 unit

1. Menghitung Harga pokok Penjualan (HPP)

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

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, 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. Menghitung nilai Persediaan akhir

Total Unit tersedia = 500

Dijual = 350

Sisa = 150 Unit

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

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.