

Sifat Persediaan dan Harga Pokok Penjualan

Finished Goods Inventory			
Dr			Cr
	BB \$6,000		
Cr Work-in-Process Inventory \$8,600	\$8,600	\$7,900	Dr Cost of Goods Sold (COGS) \$7,900
	EB \$6,700		
$(\$6,700 = \$6,000 + \$8,600 - \$7,900)$			

simplestudies.com

Oleh
Drs. Iman Daryanto, Ak
<http://www.artikelakuntansi.com>

Persediaan merupakan produk yang dimiliki untuk dijual kembali dan diklasifikasikan sebagai aktiva lancar pada neraca. Persediaan pada perusahaan besar seperti General Electric dan Wal-Mart yang terdiri dari ribuan produk atau material yang berbeda dan jutaan unit individu yang disimpan dalam ratusan lokasi yang berbeda. Untuk perusahaan lain, persediaan yang mempunyai porsi kurang signifikan dari total aktiva. Sehingga disini produk tsb diluar pembahasan.

Ketika perusahaan-perusahaan besar seperti Wal-Mart menjual persediaan mereka kepada pelanggan, biaya persediaan dibebankan sebagai harga pokok penjualan. Hal ini merupakan arus keluar dari sumber daya perusahaan sebagai penjualan produk dan merupakan beban paling tinggi pada laporan laba rugi. Pengurangan penjualan dengan harga pokok penjualan adalah laba kotor yang didapatkan sebagai angka yang keramat.

Biaya persediaan memiliki efek langsung pada harga pokok penjualan dan laba kotor. Untuk menginterpretasikan dan menganalisa laporan keuangan kita harus tahu dahulu persediaan akuntansi. Persediaan Akuntansi membutuhkan pencocokkan antara biaya dan pendapatan. Selain itu, GAAP memungkinkan keputusan akuntansi biaya historical dari persediaan tersebut. Ini pilihan yang membuat para manajer mempengaruhi nilai persediaan di neraca, jumlah laba bersih yang dilaporkan, hutang pajak pendapatan dari tahun ke tahun.

Pemahaman tentang akuntansi persediaan akan membantu dalam menganalisa laporan keuangan serta mengelola bisnis.

Tipe Persediaan dan Arus Biaya

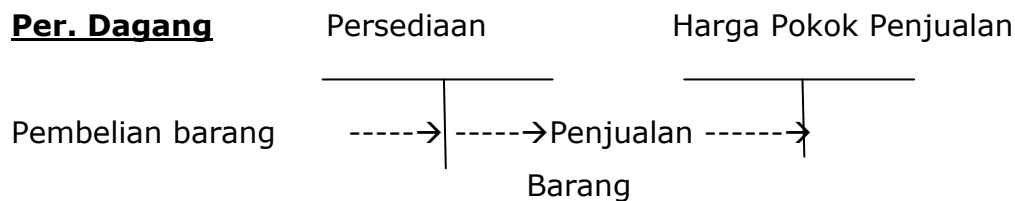
Fokus dalam masalah ini berada di perusahaan yang menjual produk. Perusahaan-perusahaan ini sering disebut sebagai salah satu merchandiser atau perusahaan dagang. Merchandiser adalah perusahaan (baik pengecer atau grosir) yang membeli produk *dalam kondisi sudah selesai dan tahan untuk dijual kembali tanpa proses lebih lanjut*. Pengecer seperti Wal-Mart, Sears, Target dan merchandiser

yang menjual langsung ke konsumen. Sementara itu grosir adalah merchandiser yang menjual ke pengecer lainnya. Misalnya, McKesson dan AmerisourceBergen adalah grosir yang memasok produk-produk farmasi untuk penyedia layanan kesehatan, Serikat Natural Foods adalah grosir yang mendistribusikan secara alami, organik, dan makanan khusus dari berbagai pengecer. Produk yang dimiliki oleh merchandiser disebut persediaan barang. Persediaan barang adalah aktiva lancar di neraca. Ketika aktiva lancar ini dijual kepada pelanggan, menjadi beban yang disebut harga pokok penjualan yang muncul pada laporan pendapatan.

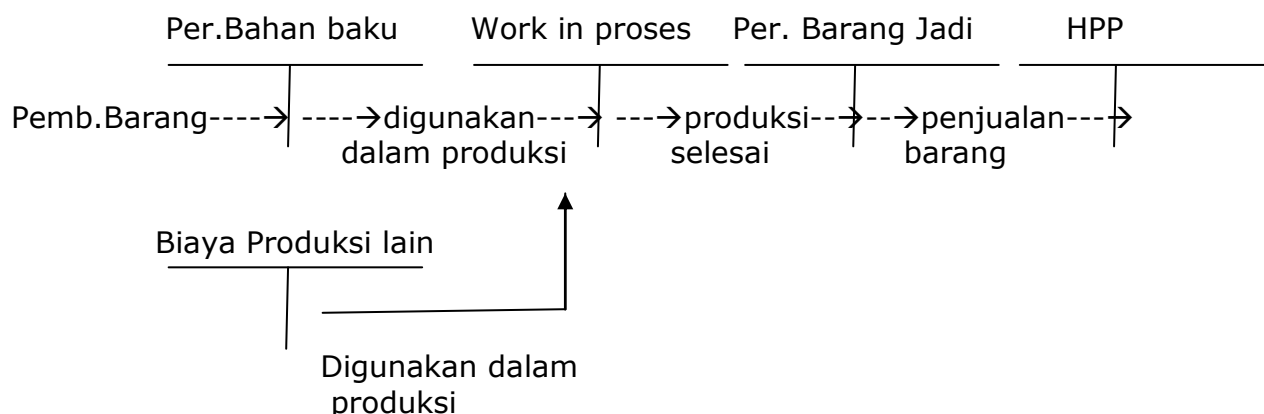
Produsen adalah perusahaan yang membeli dan mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang kemudian siap dijual. Sony, Toyota, dan Eastman Kodak adalah semua perusahaan manufaktur. Perusahaan manufaktur mengklasifikasikan persediaan ke dalam tiga kategori:

- Persediaan Bahan baku, adalah bahan dasar yang digunakan untuk membuat produk jadi. Ketika bahan-bahan baku yang dibeli, perkiraan persediaan bahan baku meningkat. Sebagai bahan baku yang digunakan untuk memproduksi produk, mereka menjadi bagian persediaan work in proses.
- Persediaan Work In Proses, terdiri dari bahan baku yang digunakan dalam produksi serta biaya produksi lainnya seperti tenaga kerja dan listrik dsb. Biaya ini ditampung di perkiraan ini sampai produk selesai. Setelah proses produksi selesai, biaya ini dipindahkan ke perkiraan persediaan barang jadi.
- Persediaan Barang jadi merupakan biaya produk akhir yang tersedia untuk dijual. Ketika persediaan barang jadi yang dijual kepada pelanggan, maka menjadi beban yang disebut sebagai *harga pokok penjualan* yang muncul di laporan laba rugi.

Contoh: Arus Biaya Persediaan



Per. Industri



Hubungan antara perkiraan persediaan berbagai harga pokok penjualan disajikan dalam tampilan gb.1 diatas.

Konsep-konsep yang terlibat dalam akuntansi persediaan untuk produsen dan perusahaan dagang adalah serupa. Namun, karena kompleksitas tambahan dari akuntansi persediaan untuk manufaktur/perusahaan industry akan membahas pada perusahaan dagang seperti dibawah ini.

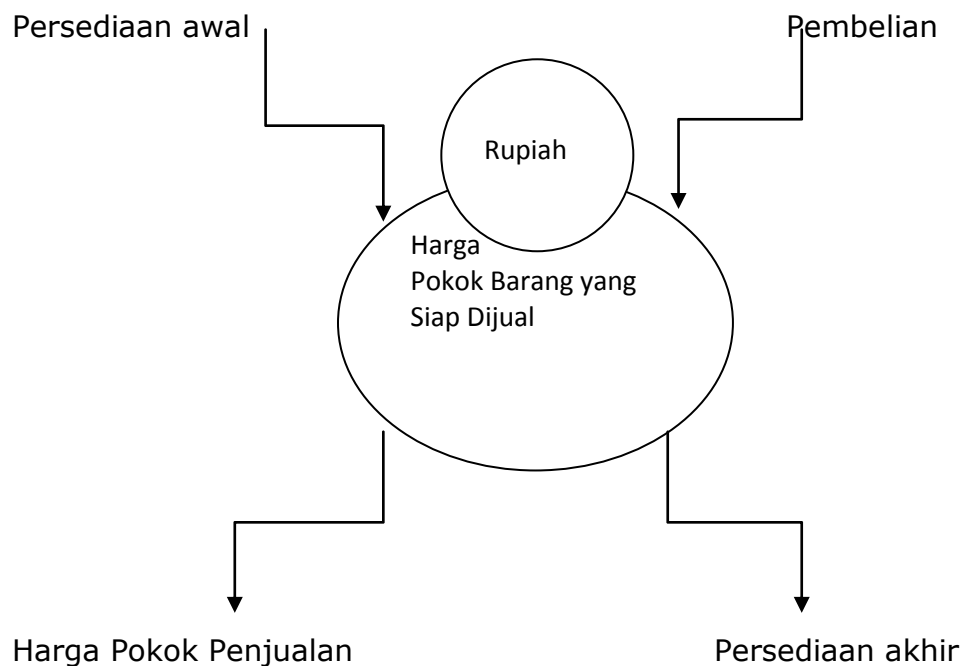
Model Harga Pokok Penjualan

Seperti ditunjukkan pada tampilan diatas, harga pokok penjualan adalah biaya kepada penjual semua barang yang dijual selama periode akuntansi. Ingat bahwa prinsip pencocokan mengharuskan setiap biaya yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan harus diakui pada periode yang sama bahwa pendapatannya juga diakui. Karena pendapatan diakui pada saat barang dijual, harga pokok penjualan adalah bebannya. Hubungan antara harga pokok penjualan dan persediaan diberikan oleh model harga pokok barang berikut ini:

$$\begin{aligned} & \text{persediaan awal} \\ & + \text{pembelian} \\ & \text{-----} \\ & = \text{harga pokok barang untuk dijual} \\ & - \text{Persediaan akhir} \end{aligned}$$

= Harga pokok penjualan

Kecuali dalam kasus sebuah perusahaan baru, perusahaan dagang dan produsen akan memulai tahun pertama dengan tidak ada jumlah persediaan awal. Setiap pembelian sepanjang tahun, produk tsb ditambahkan ke perkiraan persediaan. Jumlah persediaan awal dan pembelian merupakan harga pokok barang tersedia untuk dijual. Bagian dari harga pokok barang tersedia untuk dijual yang tetap tidak terjual pada akhir tahun adalah persediaan akhir perusahaan (persediaan akhir untuk satu periode akan menjadi persediaan awal periode berikutnya). Bagian dari harga pokok barang tersedia untuk penjualan yang dijual menjadi harga pokok penjualan. Biaya model pokok penjualan diilustrasikan dalam gambar 2, berikut:



Model tersebut diambil dari : Cos of Goog Sold and Inventory, CORNERSTONE

Sistem persediaan

Karena persediaan merupakan jantung dari siklus operasi untuk kebanyakan grosir dan pengecer, sistem akuntansi persediaan yang mencatat pembelian dan penjualan dan melacak tingkat persediaan ini sangat penting. Sistem ini menyediakan informasi yang dibutuhkan untuk menentukan harga pokok penjualan dan menganalisis persediaan. Selain itu, tanda-tanda sistem ini akan memenuhi kebutuhan untuk membeli tambahan persediaan atau kebutuhan untuk melakukan upaya khusus untuk menjual persediaan yang ada. Mereka juga memberikan informasi yang diperlukan untuk menjaga persediaan dari penyalahgunaan atau pencurian. Singkatnya, sistem ini memberikan informasi bahwa manajer perlu untuk mengelola dan mengendalikan persediaan. Perusahaan menggunakan salah satu dari dua jenis sistem akuntansi persediaan - *sistem persediaan perpetual* atau *sistem persediaan periodik*.

Sistem Persediaan Perpetual.

Dalam sistem persediaan perpetual, saldo persediaan dan harga pokok penjualan secara terus menerus (terus-menerus) diperbarui dalam setiap penjualan atau pembelian. Jenis sistem mengharuskan catatan rinci dipertahankan pada dasar transaksi-by-transaksi untuk setiap pembelian dan penjualan dari persediaan. Misalnya, setiap kali bahwa pembelian stok barang Wal-Mart dari pemasok, kita membukukan pembelian ini langsung kedalam catatan persediaan. Demikian pula, ketika Wal-Mart melakukan penjualan ke pelanggan, maka tidak hanya akan mencatat penjualan, tetapi juga akan memperbarui persediaan dan harga pokok penjualan dengan mengurangi saldo persediaan dan meningkatkan biaya barang yang dijual. Dengan kata lain, *sistem persediaan perpetual mencatat baik pendapatan dan biaya dalam setiap transaksi penjualan*.

Dengan volume transaksi yang dimiliki Wal-Mart setiap hari, tugas ini dapat menimbulkan kesan menakutkan. Namun, dengan munculnya "titik penjualan" sistem register kasir dan scanner bar code optik, penerapan sistem persediaan perpetual telah menjadi sangat umum dilaksanakan. Beberapa perusahaan, seperti Wal-Mart, yang mengambil ide ini lebih baik dan penggunaan radio frekwensi identikasikan (RFID) teknologi untuk melacak persediaan. Dengan melampirkan tag

RFID untuk persediaan, Wal-Mart mampu lebih mudah melacak persediaan dari pemasok kepada pelanggan akhir, secara dramatis mengurangi kerugian persediaan. Dalam sistem persediaan perpetual, sistem akuntansi terus up-to-date dilakukan. Persediaan akhir dan harga pokok penjualan pada setiap waktu dicatat. Namun, perusahaan yang menggunakan sistem perpetual masih harus mengambil perhitungan persediaan secara fisik. Setidaknya sekali dalam setahun untuk mengkonfirmasi saldo persediaan. Selisih antara jumlah fisik persediaan dan saldo persediaan yang disediakan oleh sistem akuntansi, bisa menjadi hasil dari kesalahan, sampah, kerusakan, atau pencurian.

Sistem Persediaan Periodik

Sebuah sistem persediaan periodik tidak memerlukan usaha untuk menjaga secara detail, up-to-date dari catatan persediaan. Sebaliknya, sebuah catatan sistem periodik, biaya pembelian yang terjadi (dalam perkiraan terpisah dari perkiraan persediaan), membutuhkan perhitungan fisik persediaan pada akhir periode, dan menerapkan model harga pokok yang dijual untuk menentukan saldo persediaan akhir dan harga pokok penjualan. Dengan demikian, sistem periodik hanya menghasilkan saldo untuk persediaan akhir dan harga pokok penjualan pada setiap akhir periode akuntansi (secara periodik). Jika sebuah perusahaan menggunakan sistem periodik kebutuhan untuk mengetahui keseimbangan persediaan atau harga pokok penjualan selama periode, itu harus melakukan salah satu dari berikut ini:

- melakukan penghitungan fisik persediaan atau
- memperkirakan jumlah persediaan menggunakan teknik estimasi.

Perbandingan Sistem Persediaan Perpetual dan Periodik.

Sistem perpetual dan sistem periodik menawarkan manfaat yang berbeda dan setiap pilihan antara dua sistem persediaan yang harus mempertimbangkan keuntungan setiap system, terhadap biaya operasional. Keuntungan dari sistem periodik adalah bahwa *hal itu relatif murah untuk beroperasi*. Karena sistem perpetual butuh orang yang memasukkan dan memelihara data yang lebih baik dibandingkan sistem periodic. Biaya tambahan cukup besar untuk sebuah perusahaan dengan ribuan item yang berbeda dalam persediaan. Namun, dengan

kemajuan teknologi, keuntungan ini dengan cepat dapat dicapai. Sistem perpetual memiliki keuntungan dari membuat saldo persediaan dan harga pokok penjualan terus tersedia setiap saat. Hal ini karena manajemen mempunyai kontrol lebih besar atas persediaan daripada mereka yang melakukan system persediaan periodik. Menyediakan informasi yang tepat waktu kepada manajer dapat menjadi lebih signifikan dan sangat berharga mencapai keunggulan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. Misalnya, banyak keberhasilan Wal-Mart telah dikaitkan dengan manajemen persediaan yang canggih dan mengendalikan sistemnya. Kami akan menggambarkan sistem persediaan perpetual dalam masalah ini karena pertumbuhannya dan popularitas di berbagai jenis perusahaan.

Pencatatan Transaksi Persediaan – Sistem Perpetual

Prinsip biaya historis mensyaratkan bahwa kegiatan perusahaan yang pada awalnya diukur pada biaya-harga historis, harga pertukaran pada saat aktivitas terjadi. Kalau diterapkan pada persediaan, berarti prinsip ini mengatakan bahwa biaya persediaan meliputi harga *pembelian barang ditambah biaya transport barang ke kondisi dan lokasi terjual*. Oleh karena itu, biaya persediaan akan mencakup harga pembelian ditambah biaya lainnya. "Biaya Insidental", seperti biaya pengiriman untuk mengirimkan barang ke gudang perusahaan, asuransi biaya pada persediaan ketika sedang dalam perjalanan, dan berbagai jenis pajak.

Secara umum, perusahaan harus berhenti mengumpulkan biaya sebagai bagian dari persediaan setelah persediaan siap dijual.

Akuntansi Pembelian Persediaan

Pertama kita lihat bagaimana sebuah perusahaan dagang akan menjelaskan persediaan pembelian. Dalam sistem persediaan perpetual, perkiraan persediaan untuk mencatat biaya yang berkaitan dengan perolehan barang dagangan.

Pembelian.

Pembelian mengacu pada biaya barang dagangan yang diperoleh untuk dijual kembali selama periode akuntansi. Pembelian persediaan dicatat dengan

meningkatkan perkiraan persediaan. Semua pembelian harus didukung oleh sumber dokumen seperti faktur, yang menyediakan bukti tertulis dari transaksi serta rincian yang relevan dari barang dibeli.

Mengandalkan pada prinsip biaya historis, biaya pembelian harus menyertakan pengaruh *diskon pembelian, retur pembelian, dan biaya transportasi*.

Diskon Pembelian.

Perusahaan yang menjual barang secara kredit sering menawarkan kepada pelanggan mereka dengan diskon penjualan untuk mendorong pembayaran yang cepat. Dari sudut pandang pelanggan, penurunan harga tersebut disebut diskon pembelian. Persyaratan kredit; menentukan jumlah dan waktu pembayaran. Misalnya, persyaratan kredit "2/10, n/30" berarti bahwa diskon 2 persen dapat diambil pada harga faktur, jika pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari dari tanggal faktur. Periode pembayaran yang berkurang dikenal sebagai periode diskon. Jika tidak, pembayaran penuh jatuh tempo dalam 30 hari dari tanggal faktur. Jika diskon pembelian diambil, pembeli mengurangi perkiraan persediaan untuk jumlah diskon yang diambil, sehingga dalam perkiraan persediaan mencerminkan biaya pembelian bersih. Umumnya, semua diskon yang tersedia harus diambil. Kegagalan membayar dalam waktu periode diskon adalah setara dengan membayar bunga atas penggunaan uang. Misalnya, kegagalan untuk mengambil keuntungan dari diskon 2 persen untuk persyaratan kredit dari "2/10, n/30" setara dengan tingkat suku bunga tahunan sebesar 36,5 persen. Jelas, membayar dalam periode diskon adalah kebijakan manajemen kas yang baik.

Cadangan dan Retur Pembelian.

Barang dagangan diperiksa saat diterima dan dapat diuji dengan berbagai cara sebelum menjadi barang yang siap dijual. Berikut masalah yang dapat mengakibatkan ketidakpuasan dengan barang dagangan:

- Barang dagangan yang salah disampaikan.
- Barang yang tidak sesuai dengan spesifikasi.
- Barang itu rusak atau cacat.

- Barang tiba terlambat di tempat tujuan.

Jika pembeli tidak puas dengan barang dagangan, itu sering kembali ke penjual untuk mengkreditkan persediaan atau untuk pengembalian dana tunai. Biaya barang dikembalikan kepada pemasok disebut *retur pembelian*. Dalam beberapa kasus, pembeli dapat memilih untuk menjaga barang jika penjual bersedia untuk memberikan pengurangan (tunjangan) dari pembelian harga. Situasi ini disebut tunjangan pembelian. Peningkatan retur pembelian dan tunjangan mungkin tanda-tanda hubungan yang memburuk dengan pemasok, dengan demikian, retur pembelian yang dipantau sangat erat oleh manajer pembelian. Karena persediaan meningkat ketika awalnya pembelian dibuat, Pengembalian atau cadangan pembelian dicatat dengan penurunan persediaan.

Biaya Transportasi

Transportasi atau pengangkutan, adalah biaya yang dikeluarkan untuk memindahkan persediaan dari lokasi penjual ke lokasi pembeli. Pencatatan yang tepat atas biaya transportasi tergantung pada apakah pembeli atau penjual mau membayar biaya transportasinya. Pertanyaan ini efektif sama dengan pertanyaan pada titik manakah tentang kepemilikan transfer persediaan dari penjual kepada pembeli. Titik di mana kepemilikan, atau jadwal, dari perubahan yang menangani persediaan tergantung pada bentuk kontrak pengiriman. Istilah pengiriman dapat berupa F.O.B. (Free On Board) pengiriman atau F.O.B. tujuan.

- F.O.B. pengiriman: Jika syarat pengiriman adalah F.O.B. pengiriman, kepemilikan persediaan melewati penjual kepada pembeli pada titik pengiriman. Di bawah F.O.B. kontrak pengiriman, *pembeli biasanya membayar biaya transportasi, sering disebut barang-in*. Biaya ini dianggap sebagai bagian dari total biaya pembelian dan *perkiraan persediaan akan meningkat*. Penjual biasanya akan mengakui pendapatan pada saat pengiriman.

- F.O.B. tujuan: Bila istilah pengiriman adalah F.O.B. tujuan, kepemilikan persediaan melewati penjual ke pembeli dibawah fob tujuan. Di bawah F.O.B. tujuan istilah pengiriman, penjual biasanya bertanggung jawab untuk membayar biaya transportasi, sering disebut barang-out. Dalam hal ini, biaya transportasi *tidak dianggap sebagai bagian dari persediaan*, melainkan, penjual akan

membebani perusahaan dengan biaya-biaya sebagai beban penjualan pada laporan laba rugi. Pendapatan biasanya *tidak diakui sampai pengiriman barang telah terjadi*.

Barang konsinyasi.

Terkadang barang yang dimiliki oleh salah satu pihak yang dimiliki dan ditawarkan untuk dijual oleh orang lain. Barang ini dinamakan konsinyasi. Dalam konsinyasi, penjual (atau penerima) memperoleh biaya ketika barang konsinyasi telah terjual, tetapi pemilik asli mempertahankan kepemilikan barang. Produsen sering menggunakan kiriman untuk mendorong pengecer besar, seperti Wal-Mart dan Target, untuk menawarkan produk mereka untuk dijual. Pengecer menemukan pengaturan ini menarik karena memungkinkan mereka untuk mengurangi investasi mereka dalam persediaan. Dalam pengaturan konsinyasi, barang tidak termasuk dalam persediaan bagi penjual.

Keputusan Etis

Penentuan yang tepat apakah barang harus atau seharusnya tidak dianggap sebagai bagian dari persediaan penjual telah menciptakan dilema etika untuk beberapa perusahaan. Dengan istilah pengiriman F.O.B. pengiriman, manajer mungkin mencoba untuk mendorong pelanggan untuk mengambil pengiriman barang lebih cepat dari diperlukan saat ini karena barang-barang tersebut akan menghasilkan pendapatan saat persediaan dikirimkan. Praktek ini, tanda-tanda pengisian, penjualan barang murah secara efektif dari periode berikutnya dan mendistorsi hasil usaha perusahaan.

• Mencatat Transaksi Pembelian

Untuk meringkas, harga pembelian persediaan meliputi semua biaya untuk membawa barang ke kondisi laku dan lokasi terjual. Oleh karena itu, perkiraan persediaan meningkat untuk harga faktur pembelian serta biaya transportasi setiap dibayar pembeli. Semua diskon pembelian, tunjangan mengurangi rekening persediaan.

Perhitungan Pembelian Bersih

Faktur harga pembelian Rp. 13.750

Dikurangi: Diskon Pembelian (100)

Pot. Pembelian dari tunjangan (750)

Tambahkan: Biaya transportasi (freight-in) 150

Bersih biaya pembelian Rp. 13.050

Perhatikan bahwa pembelian sepatu hiking di Toko Sepatu Cornerstone menurut harga faktur Rp. 13.750, biaya transportasi (freight-in) karena Brandon membayar barang tersebut. Namun, pembelian sepatu lari tidak termasuk biaya pengiriman karena dibayar oleh penjual. Jurnal Entri tersebut menggambarkan bahwa, di bawah sistem persediaan perpetual, persediaan terus diperbarui dengan setiap pembelian sehingga nilai bersih dari pembelian tercermin dalam rekening persediaan. Perhitungan dari jumlah pembelian bersih untuk Sepatu Brandon diringkas dalam tampilan diatas. Meskipun harga faktur asli adalah Rp. 13.750, pertimbangan diskon pembelian , retur, dan menghasilkan biaya transportasi jauh berbeda nilai dalam perkiraan persediaan

Akuntansi untuk Penjualan Produk

Selain untuk transaksi pembelian, perusahaan dagang ini juga harus memperhitungkan efek inventarisasi penjualan dan retur penjualan. Karena sistem persediaan perpetual yang digunakan, perkiraan persediaan barang dagangan juga ikut terpengaruh. Perusahaan mengakui adanya pendapatan dari penjualan ketika pengumpulan kas diterima dan cukup terjamin. Pencatatan penjualan melibatkan dua jurnal ini:

- Jurnal entri pertama, pendapatan penjualan diakui.
- Jurnal kedua mengakui, konsisten dalam menggunakan prinsip yang cocok (matching principle), harga pokok barang yang dijual. Hal ini juga mengurangi perkiraan persediaan sehingga sistem persediaan perpetual akan mencerminkan keseimbangan persediaan selalu up to date.

Penjualan Retur dan Potongan

Jika pelanggan mengembalikan produk karena beberapa alasan, perusahaan akan melakukan penyesuaian untuk penjualan. Selain itu, perusahaan harus membuat jurnal kedua untuk menurunkan biaya pokok penjualan dan meningkatkan persediaan untuk mencerminkan kembalinya barang dagangan.

Metode Persediaan Costing

Sistem persediaan (perpetual atau periodik) menentukan apakah harga pokok penjualan dihitung-untuk setiap transaksi penjualan atau pada akhir periode. Metode costing persediaan menentukan sejauh mana biaya dialokasikan ke harga pokok penjualan dan persediaan akhir. Meskipun asumsi tentang bagaimana aliran biaya persediaan bisa mengambil berbagai bentuk, akuntan biasanya menggunakan salah satu dari empat metode perhitungan biaya persediaan:

- Spesifik Identifikasi
- Pertama-in, first-out (FIFO)
- terakhir-in, first-out (LIFO)
- Rata-rata biaya

Masing-masing empat metode biaya merupakan prosedur yang berbeda untuk mengalokasikan harga pokok barang yang tersedia untuk dijual antara persediaan akhir dan harga pokok penjualan.

Hanya metode identifikasi khusus mengalokasikan biaya pembelian sesuai dengan aliran fisik unit tertentu melalui persediaan. Artinya, identifikasi khusus adalah berdasarkan prinsip aliran prinsip. Sebaliknya, tiga lainnya yaitu metode-FIFO, LIFO, dan rata-rata biaya-didasarkan pada prinsip aliran biaya. Ketika FIFO, LIFO, atau metode biaya rata-rata yang digunakan, aliran aliran barang secara fisik kedalam persediaan dan keluar untuk pelanggan umumnya tidak berhubungan dengan aliran biaya per unit. Kami membuat kesimpulan di sini sehingga Anda tidak akan bingung dalam berpikir bahwa asumsi arus biaya menggambarkan fisik arus barang di sebuah perusahaan. *Prinsip akuntansi yang berlaku umum tidak mengharuskan asumsi arus biaya konsisten dengan aliran fisik barang.* Perusahaan mengungkapkan pilihan mereka tentang metode persediaan dalam catatan laporan keuangan. Laporan tahunan 2010 dari Wal-Mart ada dibawah ini.

Catatan: Laporan Keuangan Konsolidasi

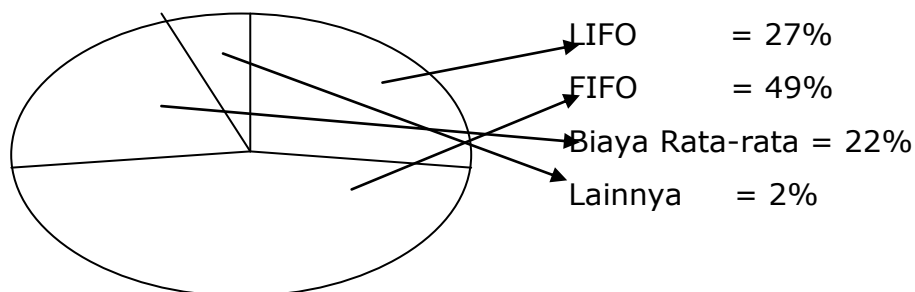
1. Ikhtisar Kebijakan Akuntansi yang signifikan

Persediaan.

Penilaian persediaan perusahaan pada biaya atau harga pasar yang lebih rendah dari yang ditentukan terutama dengan metode akuntansi ritel, menggunakan metode last-in, first-out ("LIFO") untuk hampir seluruh segmen Wal-Mart menggunakan persediaan barang dagangan. Barang dagangan Sam Klub dan barang-barang di gudang distribusi tersebut dinilai berdasarkan pada biaya rata-rata tertimbang dengan menggunakan metode LIFO. Operasi Persediaan Internasional terutama dihargai oleh metode akuntansi ritel, menggunakan pertama-in, pertama-out ("FIFO") metode. Pada tanggal 31 Januari 2010 dan 2009, persediaan kami senilai LIFO perkiraan persediaan tersebut seolah-olah mereka senilai FIFO.

Seperti banyak perusahaan, wal-mart menggunakan lebih dari satu metode dalam menentukan total biaya persediaan. Secara umum, LIFO dan FIFO merupakan metode yang paling banyak digunakan. Bagan menunjukkan persentase perusahaan menggunakan setiap metode kalkulasi biaya persediaan.

Penggunaan Metode Costing Persediaan



Gambar 3

Sumber: AICPA, Akuntansi Tren & Teknik, edisi ke-63, 2009, par. 2.64, p. 165.

Dengan pengecualian dari identifikasi khusus, biaya persediaan metode mengalokasikan harga pokok barang tersedia untuk dijual antara persediaan akhir dan harga pokok penjualan menggunakan proses berikut.

Langkah 1: Hitung harga pokok barang tersedia untuk dijual segera sebelum setiap transaksi penjualan.

Langkah 2: Terapkan metode costing persediaan untuk menentukan persediaan akhir dan harga pokok barang yang dijual.

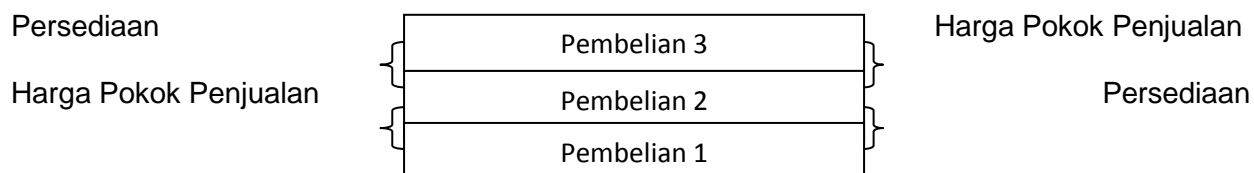
Langkah 3: Ulangi langkah 1 dan 2 untuk semua transaksi persediaan selama periode tersebut. Pehitungan harga pokok penjualan pada langkah 2 adalah harga pokok penjualan untuk periode tersebut. Persediaan akhir adalah jumlah yang dihitung selama aplikasi akhir dari langkah 2 untuk periode tersebut.

Untuk memahami bagaimana sistem persediaan biaya mengalokasikan biaya (langkah 2), hal ini berguna untuk memikirkan persediaan seolah-olah itu adalah tumpukan lapisan yang terpisah, dengan masing-masing tumpukan dibedakan dengan harga pembelian. Setiap kali pembelian dilakukan pada unit biaya yang berbeda dari pembelian sebelumnya, lapisan baru dari biaya persediaan ditambahkan ke stack. Persediaan produk yang dijual tersebut akan dihapus dari tumpukan sesuai dengan asumsi aliran biaya yang digunakan. Perbandingan metode FIFO dan LIFO ditampilkan berikut ini:

Alokasi Biaya Persediaan

FIFO

LIFO



Gambar 4

Spesifik Identifikasi

Metode identifikasi khusus menentukan biaya persediaan akhir dan harga pokok penjualan berdasarkan identifikasi unit penjualan dan persediaan. Metode ini tidak memerlukan asumsi tentang aliran biaya tetapi memberikan biaya berdasarkan aliran persediaan tertentu. Hal ini membutuhkan bahwa catatan rinci dari setiap pembelian dan penjualan dipertahankan sehingga perusahaan tahu persis dimana item yang dijual dan biaya barang tersebut. Secara historis, metode ini adalah bersifat praktis hanya untuk biaya itemnya tinggi dengan pengidentifikasi unik (misalnya, nomor seri) yang dijual terbatas, misalnya, mobil. Dengan diperkenalkannya bar coding, scanner elektronik, dan frekuensi radio identifikasi, metode ini menjadi lebih mudah untuk mengimplementasikan, tetapi penerapannya masih relatif masih jarang.

First-In, First-Out (FIFO)

Yang pertama masuk, yang pertama keluar (FIFO) didasarkan pada asumsi bahwa biaya bergerak melalui persediaan dalam aliran tak terputus, dengan biaya masuk dan keluar persediaan dalam urutan yang sama. Dengan kata lain, pembelian awal (first in) diasumsikan yang pertama akan dijual (first-out), dan pembelian yang lebih baru dalam persediaan akhir. Setiap waktu barang dijual, biaya pembelian awal (tertua) yang membentuk biaya barang tersedia untuk dijual dialokasikan ke beban pokok penjualan, dan biaya pembelian yang paling baru dialokasikan ke persediaan akhir. Dalam banyak kasus, ini asumsi arus biaya adalah representasi akurat dari arus fisik barang. Hewlett-Packard dan restoran perusahaan seperti Ruby Selasa dan Merek Yum semua menggunakan FIFO. Selain itu, toko kelontong seperti Publix menggunakan FIFO untuk item tahan lama mereka.

Last-In, First-Out (LIFO)

Yang terakhir last-in, first-out (LIFO), mengalokasikan harga pokok barang tersedia untuk dijual antara persediaan akhir dan harga pokok penjualan berdasarkan pada asumsi bahwa pembelian terbaru (last in) adalah yang pertama untuk dijual (first out). Di bawah LIFO metode, pembelian terbaru (biaya terbaru) dialokasikan ke beban pokok penjualan dan pembelian awal (biaya tertua) yang dialokasikan untuk

persediaan. Kecuali bagi perusahaan bahwa persediaan stockpile (misalnya, tumpukan batubara, tumpukan jerami, tumpukan batu), ini asumsi aliran biaya yang jarang bertepatan dengan arus fisik persediaan.

Rata-rata Biaya

Metode biaya rata-rata mengalokasikan harga pokok barang tersedia untuk dijual diantara persediaan akhir dan harga pokok penjualan berdasarkan biaya rata-rata tertimbang per unit. Rata-rata tertimbang biaya per unit dihitung setelah setiap pembelian persediaan sebagai berikut:

$$\text{Tertimbang Rata-rata Biaya per Unit} = \frac{\text{Biaya Barang Tersedia untuk Dijual}}{\text{Unit yang tersedia untuk Dijual}}$$

Karena rata-rata baru dihitung setelah setiap pembelian, metode ini sering disebut metode rata-rata bergerak. Biaya rata-rata tertimbang per unit ini kemudian digunakan untuk menghitung persediaan akhir dan harga pokok penjualan sebagai berikut:

Persediaan akhir = unit yang tersedia x biaya weight average/unit

Haraga Pokok Penjualan = unit di angan x biaya weight avarege/unit

Pengaruh Metode Alernatf Biaya terhadap Laporan Keuangan

Analisis Laporan keuangan sering mengajukan pertanyaan hipotetis, "Berapa banyak persediaan dan pendapatan yang didapatkan bila menggunakan metode biaya yang berbeda." Jika harga persediaan yang dibeli adalah stabil, semua metode persediaan biaya akan menghasilkan jumlah yang sama untuk persediaan akhir dan harga pokok penjualan. Namun, ketika harga pembelian bervariasi, FIFO, LIFO dan metode biaya rata-rata ini akan menghasilkan jumlah yang berbeda untuk persediaan akhir, harga pokok penjualan dan tentu saja pendapatannya berbeda. Untuk menganalisis laporan keuangan dengan benar, maka perlu untuk memahami dampak perubahan harga pada persediaan dan pendapatan

Bahan Bacaan dari: Cost of Good Sold and Inventory
