

Harga Transfer

Harga Transfer

Adalah harga barang atau jasa yang ditransfer antar pusat pertanggungjawaban yang satu dengan yang lain, salah satunya merupakan pusat laba.

- **Syarat Terpenuhinya Harga Transfer**

- a. Sistem harus mencerminkan informasi yang relevan yang dibutuhkan pusat laba.
- b. Laba yang dihasilkan mencerminkan dengan baik penggunaan *trade-off* antara biaya dan pendapatan.
- c. Tingkat laba harus mencerminkan besarnya kontribusi laba dari masing-masing pusat laba.

• Tujuan Harga Transfer

- a. Memberikan informasi yang relevan dan dibutuhkan setiap unit untuk menentukan *trade-off* antara *cost-revenue*.
- b. Mendorong keputusan *goal congruence* (manajemen mengambil keputusan untuk memaksimalkan laba perusahaan dengan memaksimalkan laba divisi).
- c. Evaluasi (prestasi divisi), tidak satupun manajer divisi yang memperoleh keuntungan dengan mengorbankan divisi lain.
- d. Terjaganya otonomi divisi (tidak ada campur tangan manajemen puncak terhadap kebebasan manajemen divisi dalam mengambil keuntungan).

• Prinsip Dasar Harga Transfer

- a. Bahwa harga transfer sebaiknya serupa dengan harga pasar yang dikenakan seandainya produk tersebut dijual ke konsumen luar/dibeli dari pemasok luar.
- b. Bagi divisi penjualan, harga transfer merupakan pendapatan dan akan diperhitungkan adanya laba untuk pusat laba penjualan, sedangkan
- c. Bagi pusat laba pembelian, harga transfer merupakan biaya atau harga pokok sehingga diharapkan masih dapat dijual dengan memperoleh keuntungan.

• Metode Penentuan Harga Transfer

a. Harga Transfer Berdasarkan Harga Pasar

Dianggap cara yang terbaik karena harga pasar cocok dengan konsep pusat laba (dapat mengukur kontribusi setiap pusat laba), dan menjadikan penilaian prestasi atas dasar laba menjadi layak untuk diterapkan (dapat mengoptimalkan suatu divisi untuk memperoleh laba).

Kelemahan :

- Tidak semua produk yang ditransfer memiliki harga pasar
- Harga pasar sering berubah sehingga harga transfer berubah
- Sering terdapat harga yang sama untuk produk yang sama

Situasi Ideal, Harga Transfer akan menghasilkan goal congruence jika kondisi di bawah ini ada :

- Orang-orang yang kompeten (harus memperhatikan jangka panjang seperti jangka pendek)
- Atmosfer yang baik (profitabilitas sebagai cita-cita yang penting sebagai pertimbangan dalam penilaian kinerja manajemen)
- Harga Pasar
- Kebebasan *sourcing*
- Informasi penuh
- Negosiasi

b. Harga Kompetitif

Hambatan dalam perolehan sumber daya.

1. Pasar Yang Terbatas, alasannya :

- Kapasitas internal mungkin membatasi pengembangan penjualan eksternal.
- Jika perusahaan merupakan produsen tunggal dari produk yang terdeferensiasi, tidak ada sumberdaya dari luar.
- Jika suatu perusahaan telah melakukan investasi yang besar, maka cenderung tidak akan menggunakan sumberdaya dari luar kecuali jika harganya lebih murah.

2. Kelebihan atau Kekurangan Kapasitas Industri

Harus dibuat pembatasan agar setiap divisi pusat laba tidak saling membeli dari luar tapi membeli dari divisi dalam perusahaan dengan catatan harga antar divisi sama dengan harga pasar.

Menentukan Harga Kompetitif :

- Jika terdapat harga pasar, maka yang digunakan adalah harga pasar
- Berdasarkan penawaran
- Jika pusat laba menjual barang yang diproduksi ke pasar bebas, maka harga kompetitifnya ditentukan dengan meniru harga di luar
- Jika pusat laba pembelian membeli barang dari luar, maka pusat laba tersebut dapat meniru harga kompetitif dari luar.

c. Harga Pokok

Alasannya :

- Tidak ada harga pasar yang layak untuk dijadikan harga transfer.
- Pada pasar kompetitif tidak tersedia harga jual produk yang ditransfer (mungkin produk tersebut belum jadi).
- Kesulitan dalam menentukan harga jual karena perselisihan antar manajer divisi (jika ada beberapa macam harga untuk produk yang sejenis).
- Jika produk yang ditransfer mengandung formula/proses rahasia sehingga tidak diketahui pihak luar.

d. Harga Transfer Negosiasi

- Apabila tidak menemukan kesepakatan antara harga pasar dan harga pokok.
- Negosiasi adalah proses formal untuk menentukan besarnya harga transfer antar pusat laba yang terlibat tanpa campur tangan dari kantor pusat.
- Kadang tidak menghasilkan keputusan yang memuaskan kedua pihak, sehingga perlu ditangani oleh pimpinan dengan membentuk komite arbitrase.

Contoh Soal

OKKY Corp. memiliki dua divisi (Divisi A dan B) yang dibentuk sebagai pusat laba. Divisi A menghasilkan suku cadang Q dan akan ditransfer ke divisi B. Menurut anggaran, divisi A akan beroperasi pada kapasitas normal sebanyak 1000 unit dengan taksiran biaya penuh untuk tahun anggaran yang akan datang sebagai berikut :

Biaya produksi	Rp. 200.000.000
Biaya administrasi dan umum	Rp. 50.000.000
Biaya pemasaran	Rp. 20.000.000
	----- +
TOTAL biaya penuh divisi A	Rp. 270.000.000

Total aktiva yang diperkirakan pada awal tahun anggaran adalah sebesar Rp. 1.000.000.000 dan laba yang diharapkan yang dinyatakan dalam ROI = 20%
Tentukan harga transfer untuk suku cadang Q!

Jawab :

• **Perhitungan Markup :**

Biaya administrasi & umum	Rp. 50.000.000
Biaya pemasaran	Rp. 20.000.000
Laba yang diharapkan : 20% x Rp. 1.000.000.000	Rp. 200.000.000
	----- +
Jumlah	Rp. 270.000.000
Biaya Produksi	Rp. 200.000.000

Markup	135%

• **Perhitungan Harga :**

Biaya Produksi	Rp. 200.000.000
Markup 135% x Rp. 200.000.000	Rp. 270.000.000
	----- +
Jumlah harga jual	Rp. 470.000.000
Volume produksi	1.000 unit
Harga perunit	Rp. 470.000,-