

BAB 6

PENENTUAN HARGA TRANSFER

A. TUJUAN PENENTUAN HARGA TRANSFER

Transfer pricing didefinisikan sebagai suatu harga jual khusus yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan unit penjual (selling division) dan unit divisi pembeli (buying division). Pada penjelasan ini pengertian harga transfer dibatasi pada nilai yang diberikan atas suatu transfer barang atau jasa dalam suatu transaksi yang setidaknya salah satu dari kedua pihak yang terlibat adalah pusat laba. Harga transfer yang terjadi antar unit harus mencapai beberapa tujuan, antara lain:

- 1) Memberi informasi yang relevan kepada masing-masing unit usaha untuk menentukan imbal balik yang optimum antara biaya dan pendapatan perusahaan.
- 2) Menghasilkan keputusan yang selaras dengan cita-cita (meningkatkan laba unit usaha namun juga dapat meningkatkan laba perusahaan).^[1]
- 3) Membantu pengukuran kinerja ekonomi dari unit usaha individual.
- 4) Sistem tersebut harus mudah dimengerti dan dikelola.

B. METODE PENENTUAN HARGA TRANSFER

1) Prinsip Dasar

Prinsip dasarnya adalah bahwa harga transfer sebaiknya serupa dengan harga yang akan dikenakan seandainya produk tersebut dijual ke konsumen luar atau dibeli dari pemasok luar.

2) Situasi Ideal

Harga pasar berdasarkan harga pasar akan menghasilkan keselarasan cita-cita jika kondisi-kondisi dibawah ini ada:

- Orang-orang yang Kompeten
- Atmosfer yang Baik
- Harga Pasar
- Kebebasan Memperoleh Sumber Daya
- Informasi Penuh
- Negosiasi

3) Hambatan-Hambatan Dalam Perolehan Sumber Daya

- Pasar yang Terbatas

Dalam banyak perusahaan, pasar bagia pusat laba penjual atau pembeli dapat saja sangat terbatas.

- Kelebihan atau Kekurangan Kapasitas Industri

Seandainya pusat laba penjualan tidak dapat menjual seluruh produk ke pasar bebas dengan kata laian, ia memiliki kapasitas yang berlebih.

4) Harga Transfer Berdasarkan Biaya

Dua keputusan yang harus dibuat dalam sistem harga transfer berdasarkan biaya adalah :

- a. Dasar Biaya

Basis umum adalah biaya standar. Biaya actual tidak boleh digunakan karena faktor inefisiensi produk akan terlewatkan bagi pusat laba pembelian. Jika biaya standar yang digunakan, maka dibutuhkan suatu insentif untuk menetapkan standar yang ketat dan meningkatkan standar tersebut.

- b. Markup Laba

Dalam menghitung markup laba, juga terdapat dua keputusan :

- Apa basis markup laba tersebut.
- Tingkat laba yang diperbolehkan.

5) Biaya Tetap Dan Laba Hulu

Metode-metode yang digunakan untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan cara-cara yang digambarkan dibawah ini :

- Persetujuan Antar Unit Usaha
- Dua Langkah Penentuan Harga
- Pembagian Laba
- Dua Kelompok Harga

C. PENENTUAN HARGA JASA KORPORAT

Pada bagian ini akan digambarkan beberapa masalah yang berkaitan dengan pembebanan unit usaha atas jasa-jasa yang disediakan oleh unit staf korporat. Biaya dari unit staf jasa pusat untuk mana unit usaha tidak memiliki kendali

(seperti akuntansi pusat, hubungan masyarakat administrasi dikeluarkan). Jika seluruh biaya ini dibebankan, maka itu semua biaya tersebut akan dialokasikan, dan alokasi tidak memasukkan komponen laba. Alokasi juga bukan merupakan harga transfer. Terdapat dua jenis transfer:

- a. Untuk jasa pusat yang harus diterima oleh unit penerima di mana unit penerima dapat mengendalikan jumlah yang digunakan paling tidak secara parsial.
- b. Untuk jasa pusat yang dapat diputuskan oleh unit usaha apakah akan digunakan atau tidak.

1) Pengendalian Atas Jumlah Jasa

Ada tiga teori pemikiran mengenai jasa-jasa seperti ini.

- a. Teori Pertama menyatakan bahwa suatu unit usaha harus membayar biaya variabel transfer dari jasa yang diberikan.
- b. Teori pemikiran yang kedua menyarankan harga yang sama dengan biaya variabel standar ditambah dengan bagian yang wajar dan biaya tetap standar (yaitu, biaya penuh/full cost).
- c. Teori pemikiran yang ketiga menyarankan harga yang sama dengan harga pasar, atau biaya penuh standar (standard full cost) ditambah dengan margin labanya

2) Pilihan Penggunaan Jasa

Dalam beberapa kasus, pihak manajemen mungkin memustuskan bahwa unit-unit usaha dapat memilih apakah akan menggunakan unit jasa sentral atau tidak. Unit-unit bisnis dapat memperoleh jasa tersebut dari pihak luar, mengembangkan kemampuan mereka, atau memilih untuk tidak menggunakan jasa ini sama sekali. Perjanjian semacam ini sering ditemukan untuk aktivitas-aktivitas seperti teknologi informasi, kelompok konsultasi internal, dan pekerjaan perawatan. Pusat-pusat jasa independen; yaitu harus berdiri sendiri-sendiri. Jika pelayanan internal tidak kompetitif dibandingkan dengan penyedia jasa dari luar, maka ruang lingkup dari aktivitas mereka akan dikontrakkan atau jasa-jasa mereka sepenuhnya didapat dari luar perusahaan. Dalam situasi ini, para manajer unit usaha mengendalikan baik jumlah maupun efisiensi dari jasa pusat. Pada kondisi ini, kelompok pusat tersebut merupakan pusat laba. Harga transfernya harus berdasarkan pada

pertimbangan yang sama dengan pertimbangan yang mengendalikan harga transfer yang lain.

3) Kesederhanaan Dari Mekanisme Harga

Harga yang dibebankan untuk jasa korporat tidak akan mencapai tujuan yang dimaksudkan, kecuali jika metode untuk menghitungnya dapat dimengerti dan dipahami dengan cukup mudah oleh para manajer unit usaha.

D. ADMINISTRASI HARGA TRANSFER

Pada bagian ini akan dibahas bagaimana pelaksanaan dari kebijakan yang sudah dipilih tadi, khususnya tingkat negosiasi yang diizinkan untuk menentukan harga transfer, metode penyelesaian konflik dalam menentukan harga transfer, metode penyelesaian konflik dalam penentuan harga transfer, dan klasifikasi produk yang sesuai dengan metode yang paling tepat.

1) Negosiasi

Di hampir semua perusahaan, unit usaha menegosiasikan harga transfer satu sama lain; maksudnya, harga transfer yang tidak ditentukan oleh kelompok staf pusat. Alasan yang paling penting untuk hal ini adalah kepercayaan bahwa dengan menetapkan harga jual dan mencapai kesepakatan atas harga pembelian yang paling sesuai merupakan salah satu fungsi utama dari manajer lini. Jika kantor pusat mengendalikan penentuan harga, maka kemampuan manajemen lini untuk memperbaiki profitabilitas akan semakin berkurang. Selain itu, banyak harga transfer yang harus melibatkan penilaian subjektif pada tingkat tertentu. Akibatnya, satu harga transfer yang telah di negosiasikan seringkali merupakan hasil kompromi antara pihak pembeli dengan penjual. Jika kantor pusat telah menentukan harga transfer, maka para manajer lini usaha dapat berargumentasi bahwa mereka menghasilkan laba yang kecil karena harga transfer yang telah ditentukan secara arbitrer tersebut. Alasan lain bagi unit usaha untuk menegosiasikan harga transfernya adalah bahwa unit bisnis biasanya memiliki informasi yang paling baik mengenai pasar dan biaya-biaya yang ada, sehingga merupakan pihak yang paling tepat untuk mencapai harga yang pantas.

2) Arbitrase Dan Penyelesaian Konflik

Bagaimanapun rincinya peraturan penentuan harga (pricing rules), mungkin

ada kasus di mana unit-unit usaha tidak dapat menyetujui harga tertentu. Untuk alasan tersebut, suatu prosedur harus dibuat untuk menengahi arbitrase harga transfer. Terdapat tingkat formalitas yang luas dalam arbitrase harga transfer. Arbitrase dapat dilakukan dengan beberapa cara. Dalam sistem yang formal, kedua pihak menyerahkan kasus secara tertulis kepada pihak penengah/pendamai (arbitrator). Arbitrator akan meninjau posisi mereka masing-masing dan memutuskan harga yang akan ditetapkan, kadang kala dengan bantuan staf kantor yang lain. Selain tingkat formalitas arbitrase, jenis proses penyelesaian konflik yang digunakan juga mempengaruhi efektivitas suatu sistem harga transfer. Terdapat empat cara untuk menyelesaikan konflik: memaksa (focing), membujuk (smoothing), menawarkan (bargaining), dan penyelesaian masalah (problem solving).

3) Klasifikasi Produk

Beberapa perusahaan membagi produknya ke dalam dua kelas:

- a. Kelas I meliputi seluruh produk untuk mana manajemen senior ingin mengendalikan perolehan sumber daya. Produk ini biasanya merupakan produk-produk yang bervolume besar; produk-produk yang tidak memiliki sumber dari luar; dan produk-produk yang produksinya tetap ingin dikendalikan oleh pihak manajemen demi alasan kualitas atau alasan tertentu.
- b. Kelas II meliputi seluruh produk lainnya. Secara umum, ini merupakan produk-produk yang dapat diproduksi di luar perusahaan tanpa adanya gangguan terhadap operasi yang sedang berjalan, produk-produk yang volumenya relatif kecil, diproduksi dengan peralatan umum (general-general equipment). Produk-produk kelas II ditransfer pada harga pasar.

Sumber:

Anthony, Robert N. dan Vijay Govindarajan. 2011. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi 12. Buku 1. Karisma Publishing Group. Jakarta.

Aningryast. 2014. *BAB 6 Penentuan Harga Transfer*. Diunduh tanggal 15 Maret 2017. <https://www.scribd.com/doc/216951798/resume-BAB-6-Penentuan-Harga-Transfer#>