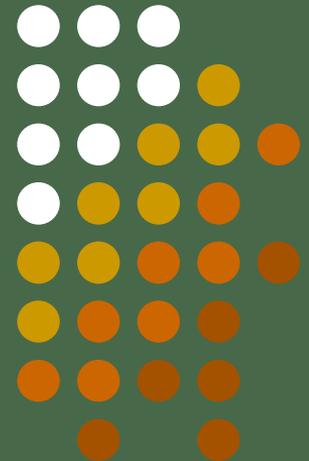
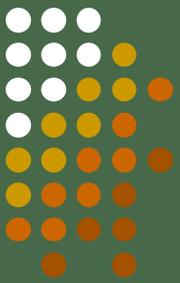


Penggunaan Informasi Akuntansi Penuh

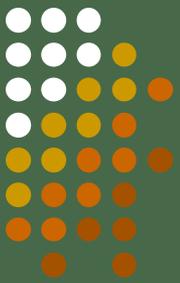
Agus Widarsono, SE., M.Si.,Ak
goeswids@yahoo.com
Agusw77.wordpress.com



Informasi Akuntansi Penuh



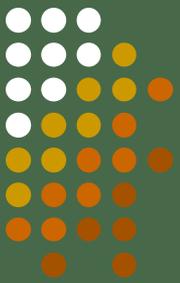
- Informasi akuntansi penuh berhubungan dengan objek informasi.
- Objek Informasi dapat berupa produk, keluarga produk, aktivitas, departemen, divisi, atau perusahaan sebagai keseluruhan.
- Jadi, informasi akuntansi penuh adalah seluruh aktiva, seluruh pendapatan yang diperoleh, dan/atau seluruh sumber yang dikorbankan suatu objek informasi.



Informasi Akuntansi Penuh

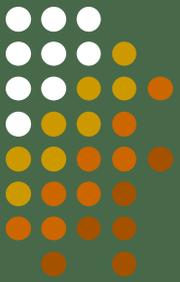
- Dari definisi **informasi akuntansi penuh** ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:
 - Unsur yang membentuk **informasi akuntansi penuh** adalah total aktiva, total pendapatan, atau total biaya.
 - **Informasi akuntansi penuh** selalu bersangkutan dengan objek **informasi**.

Manfaat Informasi Akuntansi Penuh



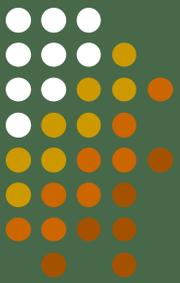
- Pelaporan keuangan
- Analisis kemampuan menghasilkan laba (profitability analysis)
- Jawaban atas pertanyaan: "berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk sesuatu?"
- Penentuan **harga jual** dalam cost-type contract
- Penentuan **harga jual** normal
- Penentuan **harga jual** yang diatur dengan peraturan pemerintah
- Penyusunan program.

Pelaporan Keuangan



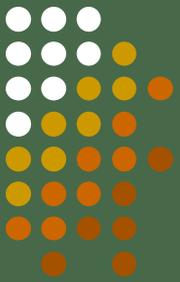
- Pelaporan keuangan dibagi 2:
 - Pelaporan kepada pihak luar
 - Pelaporan kepada manajemen puncak

Analisis kemampuan menghasilkan laba (profitability analysis)



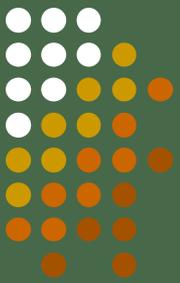
- Dapat diterapkan dalam berbagai obyek **informasi**: produk, keluarga produk, aktivitas atau unit organisasi. analisis ini ditujukan untuk mendeteksi penyebab timbulnya laba atau rugi. yang dihasilkan oleh suatu objek **informasi** dalam periode akt ttt.
- Perusahaan yang menghasilkan berbagai macam produk memerlukan analisis kemampuan setiap produknya dalam menghasilkan laba. □oki, manajemen dapat memperoleh gambaran sumber penyebab timbulnya laba/rugi masing2 produk/keluarga produk dalam periode tertentu
- Untuk mengukur kemampuan menghasilkan laba suatu perusahaan biasanya digunakan alat pengukur: return on invesment (ROI)

Jawaban atas pertanyaan: "berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk sesuatu?"



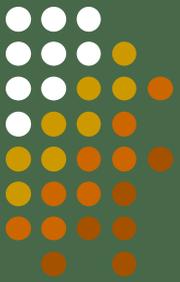
- Manajemen secara rutin memerlukan biaya yang telah dikeluarkan perusahaan.
- Biaya **penuh** yang telah dikeluarkan tsb berperan bagi manajemen dalam:
 - Evaluasi konsumsi sumber daya yang dikorbankan untuk sesuatu. □ evaluasi thd pelaksanaan rencana yang telah dibuat sebelumnya.
 - Penyediaan **informasi** untuk memungkinkan manajemen melihat struktur biaya perusahaan pesaing yang digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa. □ membandingkan efisiensi produksi sesuatu dengan efisiensi produksi oleh produsen lain
 - Pengambilan keputusan membeli atau membuat sendiri. □ penghematan biaya
 - Penentuan **harga jual** produk □ produk bermutu dengan **harga** yang rendah
 - Penyediaan kemudahan dalam penghilangan pemborosan dengan menyediakan **informasi** biaya untuk aktivitas bukan penambah nilai. □ pengumpulan **informasi** biaya **penuh** masa lalu memberi kemudahan dalam menghilangkan pemborosan
 - Penyediaan **informasi** untuk perbaikan tingkat kemampuan produk atau jasa dalam menghasilkan laba dengan memantau total biaya daur hidup produk. □ pengumpulan inf biaya **penuh** masa lalu berhub dgn daur hidup produk shg manajemen dapat memperbaiki kemampuan produk dalam menghasilkan laba
 - Penyediaan **informasi** untuk memungkinkan manajemen melakukan perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan tentang biaya mutu. □ dikaitkan dengan aktivitas untuk memperbaiki mutu produk
 - Cost reimbursement (penggantian biaya) □ sistem kontrak
 - Inventory costing □ mengitung kos sediaan

Penentuan harga jual dalam cost-type contract



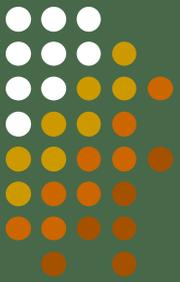
- Cost-type contract □ kontrak pembuatan produk atau jasa dimana pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada **harga** yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba.

Penyusunan program



- □ proses pengambilan keputusan mengenai program2 yang dilaksanakan oleh organisasi dan penaksiran jumlah sumber daya yang akan dialokasikan dalam program tsb
- Pemilihan program yang akan dilaksanakan di masayang akan datang sebagiandidasarkan atas **informasi akuntansi penuh** yang akan datang yang terdiri dari aktiva **penuh**, pendapatan **penuh** dan biaya **penuh**.

Penentuan harga jual normal



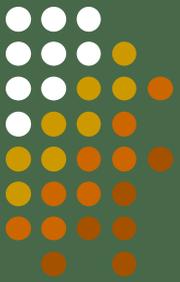
- Manajemen puncak memerlukan **informasi** biaya **penuh** untuk memperhitungkan konsekuensi laba dari setiap alternatif **harga jual** yang terbentuk dipasar.
- Apakah biaya yang dikeluarkan dapat menutup biaya **penuh** untuk menghasilkan produk dan dapat menghasilkan laba

Penentuan harga transfer



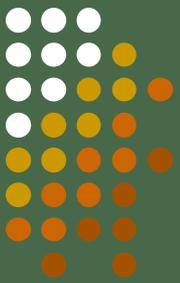
- Dalam perusahaan yang telah membentuk pusat-pusat laba untuk menghadapi berbagai ragam pasar produk yang dihasilkan, **transfer** barang antarpusat laba menimbulkan masalah penentuan **harga transfer**.
- Ada 2 macam pendekatan:
 - Penentuan **harga transfer** atas dasar biaya
 - Penentuan **harga transfer** atas dasar **harga pasar**

Penentuan harga jual yang diatur peraturan pemerintah



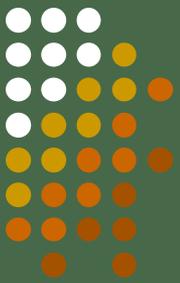
- Misal: listrik, air, telephon, pos diatur pp
- **Harga jual** produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya **penuh** masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan.

Rekayasa informasi akuntansi penuh



- Untuk memenuhi berbagai kebutuhan manajemen, perancangan **informasi akuntansi penuh** memerlukan identifikasi aktiva, pendapatan, dan biaya langsung yang bersangkutan dengan objek **informasi** tertentu dan pembebanan secara adil aktiva, pendapatan, dan biaya langsung kepada berbagai objek **informasi** yang bersangkutan.

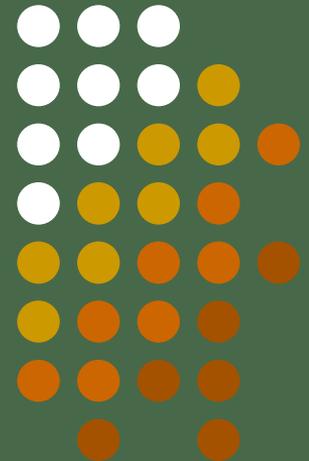
Metode pembebanan biaya yang digunakan untuk perekayasaan informasi akuntansi penuh dapat dibagi:

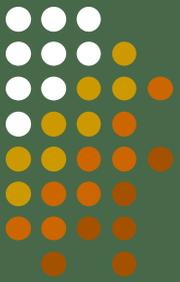


Menurut tujuan pemanfaatan **informasi penuh** berikut

- Pembebanan biaya tidak langsung untuk penyediaan **informasi** bagi pengambilan keputusan manajemen
- Pembebanan biaya tidak langsung untuk pelaporan keuangan kepada pihak luar perusahaan

PENENTUAN HARGA JUAL





Hal-hal yang mempengaruhi harga jual :

1. Biaya penuh untuk memproduksi produk/jasa (dapat diramalkan)

BIAYA penuh disini → informasi batas bawah penentuan harga jual

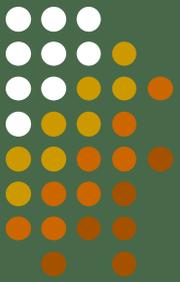
Artinya : Bila biaya penuh tidak boleh lebih besar dari harga jual, supaya tidak menghasilkan “KERUGIAN”

2. Aspek di luar biaya :

- Selera konsumen
- Demand dan suplai
- Jumlah pesaing yang memasuki pasar
- Harga jual produk pesaing

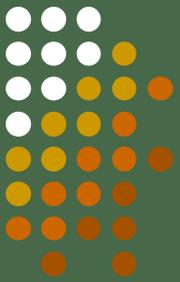
SULIT
DIRAMAL

Manfaat Biaya Penuh :

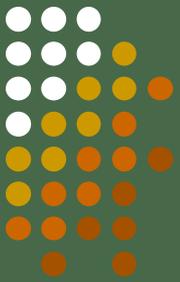


1. Mengurangi ketidakpastian dalam pengambilan keputusan
2. Mengambil keputusan untuk memasuki pasar
 - Jika biaya penuh $>$ harga jual di pasar → produk gak bisa masuk pasar
 - Jika biaya penuh $<$ harga jual di pasar → produk bisa masuk pasar
3. Memberi perlindungan dari kerugian
4. Memberi informasi tindakan pesaing

METODE PENENTUAN HARGA JUAL



- Harga Jual Normal (manufaktur dan penjual jasa)
- Harga Jual untuk pesanan khusus
- Harga jual dengan Cost type contract
- Harga jual yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur pemerintah



HARGA JUAL NORMAL

- Secara NORMAL :

→ Harga jual HARUS dapat menutupi biaya penuh + menghasilkan laba



Laba yang sepadan dengan investasi yang ditanam untuk hasilkan produk/jasa

FORMULA :

Harga Jual = Tafsiran Biaya penuh + Laba yang diharapkan



Pendekatan Full Costing
Pendekatan Variabel Costing



Mempertimbangkan :

1. *Cost of Capital*
2. Resiko Bisnis
3. *Capital Employed*



- **Cost of Capital** → Biaya yang dikeluarkan untuk investasi.

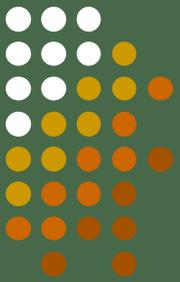
Misal : Butuh dana untuk jalankan usaha dengan kredit bank, yang bunganya 24%p.a dan tax dari laba yang dihasilkan 25%

$$\begin{aligned}\text{Maka Cost of Capital} &= (100\% - 25\%) \times 0.24 \\ &= \mathbf{18\%}\end{aligned}$$

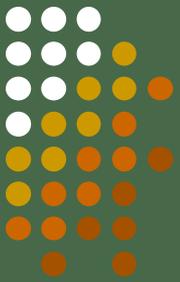
Semakin besar biaya modalnya, semakin besar pula laba yang diharapkan dapat diterima oleh perusahaan

- **Resiko Bisnis**

Jika resiko bisnis besar, semakin besar persentase yang ditambahkan pada cost of capital dalam memperhitungkan laba yang diharapkan.



- ***Capital Employed / Jumlah investasi***
Semakin besar capital employed yang digunakan dalam memproduksi produk, semakin besar pula laba yang diharapkan dalam perhitungan harga jual
- Besarnya capital employed yang digunakan dalam memproduksi barang → Dilihat dari total aktiva dalam neraca awal tahun anggaran



Rumusan Menghitung Harga Jual Perunit (Manufaktur)

- $\text{Harga Jual / unit} = \text{BIAYA} * + \% \text{ Mark-up}$
- $\text{Persentase Mark-up} = \text{Expectasi Laba} + \text{BIAYA}^{**}$

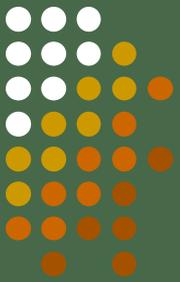


ROI x AKTIVA

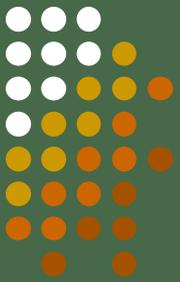
* Biaya → Biaya yang berhubungan langsung dengan volume (perunit)

** Biaya → Biaya yang tdk bhub langsung oleh volume produk (non produksi)

TABEL PERBEDAAN



Pendekatan	UNSUR BIAYA	UNSUR MARK UP
FULL Costing(<i>Absorption Approach</i>)	Biaya produksi	Ekspektasi Laba + Biaya non Produksi
VARIABLE Costing(<i>Contribution Approach</i>)	Biaya produksi dan non Produksi yang bersifat variabel	Ekspektasi Laba + Biaya produksi + non produksi yang bersifat tetap
TOTAL Costing	Biaya Produksi + Biaya Non Produksi	Ekspektasi Laba



Contoh Soal :

Manajer Pemasaran PT. GLORY sedang mempertimbangkan penentuan harga jual produk ASTREX untuk tahun anggaran yang akan datang.

Menurut anggaran, perusahaan direncanakan akan beroperasi pada kapasitas normal sebanyak 1.000.000 kg dengan taksiran biaya penuh untuk tahun anggaran yang akan datang sbb :



Biaya Variabel :

Biaya produksi variable	Rp. 2.000.000.000	
Biaya adm & umum variable	Rp. 50.000.000	
Biaya pemasaran variable	Rp. 50.000.000	
	----- +	
Total biaya variable		Rp. 2.100.000.000

Biaya Tetap :

Biaya produksi tetap	Rp. 1.000.000.000	
Biaya adm. & umum tetap	Rp. 150.000.000	
Biaya pemasaran tetap	Rp. 250.000.000	
	----- +	
Total biaya tetap		Rp. 1.400.000.000
		----- +
Total biaya penuh		Rp. 3.500.000.000

Total aktiva yang diperkirakan pada awal tahun anggaran Rp. 4.000.000.000 dan laba yang diharapkan dinyatakan dalam tariff kembalian investasi (ROI) 25%

PENDEKATAN FULL COSTING



Unsur biaya :

Biaya produksi variable	Rp. 2.000.000.000
Biaya produksi tetap	Rp. 1.000.000.000
	----- +
	Rp. 3.000.000.000

Unsur *mark-up* :

Biaya non produksi variable	Rp. 100.000.000
Biaya non produksi tetap	Rp. 400.000.000
Ekspektasi laba 25% X Rp. 4.000.000.000	Rp. 1.000.000.000
	----- +
TOTAL Unsur Mark-up	Rp. 1.500.000.000

$$\text{Persentase Mark-up} = \frac{\text{Rp. 1.500.000.000}}{\text{Rp. 3.000.000.000}} \times 100\% = \mathbf{50\%}$$



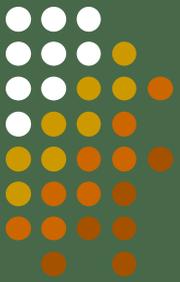
Perhitungan Harga Jualnya :

Biaya produksi	Rp. 3.000.000.000
Mar-up 50% x Rp. 3.000.000.000	Rp. 1.500.000.000
	----- +
Total harga jual	Rp. 4.500.000.000
Volume produksi	1.000.000 kg
	----- :
Harga jual produk / kg	Rp. 4.500,-

Bisakah membuat dengan pendekatan :

- 1. Variabel Costing ?**
- 2. Total Costing ?**

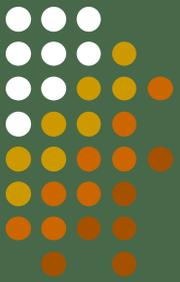
HARGA JUAL UNTUK PENJUAL WAKTU dan BAHAN



⇒ Digunakan perusahaan bengkel mobil, dok kapal dan perusahaan-perusahaan penjual jasa reparasi, bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa.

Dalam perusahaan jasa :

⇒ Volumennya dihitung berdasarkan waktu yang dibutuhkan untuk melayani konsumen → bukan harga jual/unit tetapi harga jual per satuan waktu yang dinikmati konsumen



Harga Jual = Biaya penuh + Expectasi Laba

Dalam sebuah bengkel yang menjual jasa perbaikan mobil

MAKA :

- ⇒ Biaya yang berhub. dgn produk → biaya tenaga mekanik dan ahli listrik
- ⇒ Biaya yang tak berhub. dgn produk → biaya TK tak langsung, listrik, depresiasi, asuransi dll

Contoh Soal :



PT. GLORIA berusaha di usaha bengkel mobil. Manajer pemasaran PT GLORIA sedang mempertimbangkan penentuan harga jual jasa reparasi untuk tahun anggaran yang akan datang. Perusahaan memiliki dua departemen : BENGKEL dan TOKO SUKU CADANG.

Perusahaan mempekerjakan 6 orang tenaga mekanik dan 4 orang ahli listrik dalam departemen BENGKEL

Menurut anggaran, perusahaan direncanakan akan beroperasi pada kapasitas normal sebanyak 300 hari @ 7 jam kerja/hari

Aktiva yang digunakan di departemen BENGKEL sebesar 60 juta

Aktiva yang ditanam dalam departemen TOKO SUKU CADANG sebesar 28 juta.

Tarif kembalikan investasi (ROI) yang diharapkan dalam tahun anggaran adalah sebesar 25%



Tafsiran jam kerja tenaga kerja langsung untuk tahun anggaran yad sbb :

Upah tenaga kerja langsung :

21.000 jam @ Rp. 1.500 perjam Rp. 31.500.000

Biaya kesejahteraan tenaga kerja langsung :

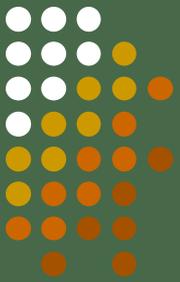
Tunjangan kesehatan 10 org x 12 bln x Rp. 50.000 Rp. 6.000.000

Tunjangan kesejahteraan 10 org x 12 bln x Rp. 25.000 Rp. 3.000.000

Jumlah biaya tenaga kerja langsung Rp. 40.500.000

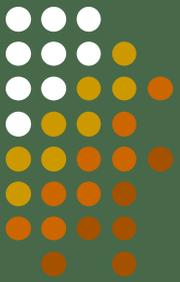
Jam tenaga kerja langsung 10 org x 300 hari x 7 jam/hr 21.000 jam

Biaya tenaga kerja langsung perjam **Rp. 1.929**



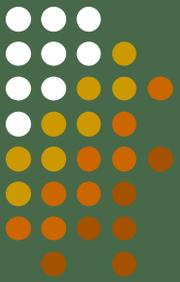
Biaya tidak langsung bengkel dianggarkan sbb :

Gaji pengawas & TK tidak langsung lain	Rp. 11.600.000
Biaya depresiasi aktiva tetap	Rp. 2.200.000
Biaya asuransi	Rp. 650.000
Biaya listrik	Rp. 800.000
Biaya air	Rp. 400.000
Biaya depresiasi aktiva tetap	Rp. 350.000
Biaya umum	Rp. 500.000
	----- +
Jumlah biaya tidak langsung	Rp. 16.500.000



Perhitungan Mark-up Dept. BENGKEL :

Biaya tidak langsung dept. BENGKEL	Rp. 16.500.000
Expectasi laba 25% x Rp. 60 juta	Rp. 15.000.000
	-----+
Jumlah	Rp. 31.500.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. 40.500.000
	-----:
Persentase mark-up dari BTKL	78%



Perhitungan Mark-up Dept. TOKO SUKU CADANG

Biaya tidak langsung toko suku cadang :

Gaji tenaga kerja toko Rp. 9.000.000

Biaya listrik Rp. 700.000

Biaya kantor Rp. 300.000

----- +

Jumlah BTK tidak langsung dept. TOKO Rp. 10.000.000

Ekspektasi Laba 25% x 28 juta Rp. 7.000.000

----- +

Jumlah Rp. 17.000.000

Mis. Taksiran harga beli bahan & suku cadang Rp. 23.800.000

----- :

Persentase mark-up dari harga bahan & suku cadang **40%**



Dimisal : Untuk sevice mesin terdiri dari pekerjaan ganti oli dan tune-up mesin yang memerlukan 2 orang tenaga mekanik dan 1 orang tenaga ahli listrik, yang masing-masing bekerja sbb :

Mekanik 1 jam orang

Ahli listrik 1,5 jam orang

Sehingga perhitungan harga jual dept. BENGKEL :

Biaya tenaga kerja langsung 2,5 jam x @1.929 Rp.
4.823

Mark-up : 78% x Rp. 4.823 Rp.
3.762

----- +

Harga jual jasa service mesin Rp.
8.585

TENTUIN HARGA JUAL Dept. TOKO BAHAN dan SUKU CADANG

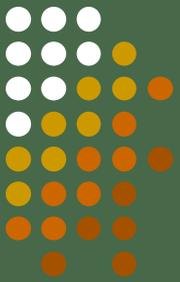


Dimisal : Seorang pelanggan memerlukan jasa service mesin dan memerlukan 1 kaleng oli mesin yang harga faktornya Rp. 10.000 dan saringan oli (oli filter) yang harga faktornya Rp. 8.000

Sehingga perhitungan harga jual dept. TOKO BAHAN :

Harga jual jasa service mesin		Rp. 8.585
Harga bahan dan suku cadang	Rp. 18.000	
Mark-up dari harga bahan & suku cadang	Rp. 7.200	
	----- +	
Harga jual bahan dan suku cadang		Rp. 25.200
	----- +	
Jumlah hasil penjualan jasa service + bahan		Rp. 33.785

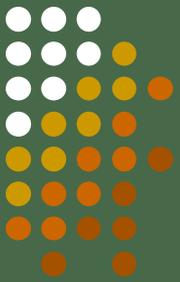
HARGA JUAL PRODUK PERUSAHAAN YANG DIATUR PERATURAN PEMERINTAH



- Perusahaan yang mengatur hajat hidup orang banyak, **SEHINGGA** dalam penetapan harga jual produk dibutuhkan pedoman :
 1. Unsur-unsur biaya produksi dan non produksi
 2. Cara pengukurannya

⇒ Dengan adanya pedoman tsb, diharapkan didapatkan harga yang wajar.

- Tiap kenaikan harga diatur peraturan pemerintah yang harus dapat dipertanggungjawabkan (dilihat dari biaya penuh yang digunakan sebagai dasar dan kewajiban labanya)



- **Harga Jual =**
Tafsiran Biaya penuh masa yad + Expectasi Laba



Pendekatan Full Costing → diterima oleh PSAK

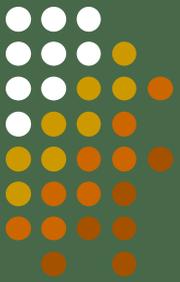


Contoh :

- Misalnya untuk menghasilkan listrik diperlukan investasi sebesar Rp. 3.200.000.000 untuk pembelian mesin dan ekupment serta modal kerja. Taksiran biaya produksi listrik pada volume produksi 100.000.000 kwh per tahun adalah sbb :

Biaya bahan baku	Rp. 4.000.000.000
Biaya TK langsung	Rp. 3.000.000.000
BOP (variable + tetap)	Rp. 8.000.000.000
	----- +
Jumlah taksiran biaya produksi	Rp. 15.000.000.000
Taksiran biaya non produksi setahun terdiri dari :	
Biaya pemasaran	Rp. 1.500.000.000
Biaya administrasi & umum	Rp. 700.000.000
	----- +
Jumlah taksiraan biaya nonproduksi	Rp. 2.200.000.000

Diputuskan laba wajar untuk perusahaan listrik : 25% dari investasi



Menghitung HARGA JUAL LISTRIK per kwh :

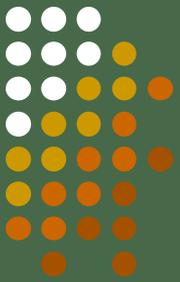
Diket :

Taksiran biaya penuh :

Biaya produksi	Rp. 15.000.000.000
Biaya non produksi	Rp. 2.200.000.000
Taksiran aktiva penuh yang digunakan	Rp. 3.200.000.000

Hitung Mark-up

Biaya non produksi	Rp. 2.200.000.000
Ekspektasi laba 25% x Rp. 3.200.000.000	Rp. 800.000.000
	----- +
Jumlah biaya tidak langsung (non prod)	Rp. 3.000.000.000
Jumlah biaya langsung (produksi)	Rp. 15.000.000.000
	----- :
Persentase mark-up dari biaya produksi	20%

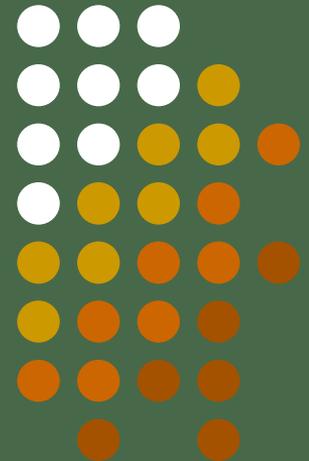


Perhitungan harga jual per kwh :

Tafsiran biaya produksi	Rp. 15.000.000.000
Mark-up 20% x Rp. 15.000.000.0000	Rp. 3.000.000.000
	----- +
Total harga jual	Rp. 18.000.000.000
Volume produk (dalam kwh)	Rp. 100.000.000
	----- :
Harga jual listrik per kwh	Rp. 180

♪♪SELESAI♪♪

PENENTUAN HARGA TRANSFER



Harga Transfer



- Harga transfer (dalam arti luas) adalah penentuan harga barang atau jasa yang ditransfer kepada antar pusat pertanggungjawaban dalam satu organisasi tanpa memandang bentuk pusat pertanggungjawabannya.
- **Harga transfer (dalam arti sempit)** adalah harga perpindahan barang *antara dua pusat laba atau lebih*. Untuk pembahasan lebih lanjut, maka harga transfer ini digunakan untuk kepentingan penilaian kemampuan laba divisi. Oleh sebab itu di dalam suatu perusahaan terdapat :
 1. Divisi yang menjual produk (barang/jasa) = penjual.
 2. Divisi yang membeli produk (barang/jasa) = pembeli.Sehingga dalam divisi-divisi tersebut perlu dibuat 2 (dua) macam keputusan, yaitu :
 1. Keputusan pemilihan sumber, adalah menetapkan membeli dari luar perusahaan atau eksternal (pemasok) atau membeli dari dalam perusahaan atau internal (divisi penjual).
 2. Keputusan penetapan (penentuan) besarnya harga transfer

Penentuan Harga Transfer



- Metode penentuan Harga Transfer :
 1. **Metode Variable Cost**, adalah penetapan harga transfer yang sama dengan biaya variabel unit penjualan, → **Standard + Laba**. Hal ini dilakukan apabila penjual mempunyai kapasitas yang berlebihan. Tujuan utamanya adalah untuk memuaskan permintaan internal karena harganya cukup rendah.
 2. **Metode Full Cost**, adalah penetapan harga transfer berdasarkan pembebanan penuh, dan yang paling umum digunakan karena dapat dipahami dengan baik dan informasinya siap tersedia pada catatan akuntansi. Kelemahannya adalah termasuk biaya-biaya tetap yang berpengaruh terhadap keputusan jangka pendek.
 3. **Metode Market Price**, adalah penetapan harga transfer berdasarkan harga pasar, dan metode ini paling disukai. Keunggulannya bahwa harga transfernya cukup obyektif. Kelemahannya bahwa harga pasar produk/jasa tertentu tidak tersedia.
 4. **Metode Negotiated Price**, adalah penetapan harga transfer berdasarkan negosiasi antara 2 (dua) pusat pertanggungjawaban. Metode ini dilakukan jika terdapat suatu pertentangan yang cukup signifikan diantara keduanya sehingga dicapai kesepakatan harga oleh kedua belah pihak, sehingga tidak perlu arbitrasenya. Keterbatasannya adalah mengurangi otonomi unit-unit tersebut.
- Metode penentuan harga transfer oleh perusahaan pada umumnya menggunakan tidak hanya 1 (satu) metode, tetapi 2 (dua) metode atau lebih, dan hal ini disebut **dual pricing**.

Metode Penentuan Harga Transfer



- Prinsip dasar, harga transfer sebaiknya sama dengan harga yang dikenakan seandainya produk tersebut dijual ke konsumen di luar atau dibeli dari pemasok luar.
- Situasi yang paling ideal adalah berdasarkan harga pasar, hal ini akan tercapai jika dipenuhi kondisi-kondisi :
 1. Orang-orang yang kompeten → yang harus memperhatikan kinerja jangka panjang yang sama dengan jangka pendek.
 2. Atmosfer yang baik → profitabilitas sebagai dasar penilaian kinerja, sehingga harga transfer dikehendaki yang adil.
 3. Kondisi pasar → yang normal dan mapan, ini identik dengan kondisi produk yang sama (kualitas, kuantitas dan waktu pengiriman), sehingga memperoleh penghematan dari penjualan di dalam perusahaan.
 4. Kebebasan memperoleh sumber daya → sehingga manajer pusat laba dapat berurusan dengan pihak eksternal dan internal, dan harga transfer merupakan biaya kesempatan bagi penjual untuk menjual produknya ke dalam perusahaan.
 5. Informasi penuh → para manajer harus mengetahui semua alternatif yang ada baik dari biaya maupun pendapatannya yang relevan.
 6. Negosiasi → harus ada mekanisme kerja untuk melakukan negosiasi “kontrak” antar unit usaha.

Metode Penentuan Harga Transfer



- Hambatan perolehan sumberdaya, idealnya manajer pembelian bebas untuk mengambil keputusan memperoleh sumber daya, sebaliknya manajer penjualan bebas untuk menjual produk ke pasar yang paling menguntungkan. Jika kebijakan korporat membatasi, maka ada hambatan dalam memperoleh sumber daya pada kebijakan harga transfer. Hal ini meliputi :
 1. Pasar yang terbatas → pasar bagi pusat laba penjual atau pembeli sangat terbatas, dengan alasan :
 - a. Kapasitas internal membatasi pengembangan penjualan internal.
 - b. Perusahaan merupakan produsen tunggal dari produk yang terdiferensiasi, tidak ada sumber daya dari luar.
 - c. Jika perusahaan telah melakukan investasi yang sangat besar, maka cenderung tidak akan menggunakan sumber daya dari luar kecuali harga jual di luar mendekati biaya variabel perusahaan, dan ini jarang terjadi.

Untuk mengetahui harga kompetitif, caranya :

- a. Ada harga pasar yang diterbitkan.
- b. Harga pasar ditentukan oleh penawaran → harga terendah mungkin akan memenangkan usaha tersebut.
- c. Pusat laba produksi yang menjual barang yang sama di pasar bebas akan meniru harga kompetitif yang berada di luar.
- d. Pusat laba pembelian membeli produk serupa dari pasar luar/bebas.

Metode Penentuan Harga Transfer



2. Kelebihan dan kekurangan kapasitas industri → hal ini akan terjadi :
 - a. Jika pusat laba penjualan tidak bisa menjual produknya ke pasar bebas atau mempunyai kapasitas berlebih. Perusahaan tidak dapat mengoptimalkan labanya jika pusat laba pembelian membeli dari pemasok luar sedangkan kapasitas produksinya masih memadai.
 - b. Jika pusat laba pembelian tidak memperoleh produk yang diperlukan dari luar sementara pusat laba penjualan menjual produknya ke luar, akibatnya kekurangan kapasitas produksi dalam industri, dan out dari pusat laba pembelian terhambat sehingga laba perusahaan tidak optimal.
 - c. Jika jumlah harga transfer kecil atau sementara → perusahaan membiarkan para pembeli dan penjual saling bekerja sama tanpa campur tangan Kantor Pusat.
 - d. Beberapa perusahaan memberikan wewenang pusat laba pembelian atau penjualan untuk menyerahkan keputusan memperoleh sumber daya pada seseorang atau Komite.
 - e. Jika terjadi pertentangan antara pusat laba pembelian dengan penjualan maka yang dipilih adalah berurusan dengan pihak luar karena mereka memberikan layanan yang terbaik.
 - f. Jika ada hambatan perolehan sumber daya, maka harga pasar adalah harga transfer yang paling baik atau cara lain yang lebih kompetitif.
 - g. Dalam penentuan harga transfer unsur-unsur iklan, pendanaan dan lainnya yang tidak dikeluarkan oleh penjual tidak diperhitungkan.

Memilih Penentuan Harga Transfer yang Benar



- Harus mempertimbangkan 3 (tiga) faktor yang dipertimbangkan dalam memutuskan apakah akan melakukan transfer-transfer internal atau tidak, yaitu :
 1. *Apakah terdapat pemasok dari luar?*, jika tidak → tidak ada harga pasar, maka harga transfer yang paling baik adalah berdasarkan biaya atau negosiasi. Jika ada maka perlu mempertimbangkan biaya variabel penjual.
 2. *Apakah biaya variabel penjual lebih kecil dari pada harga pasar?*, jika tidak → maka harga jual penjual lebih tinggi dari harga pasar, sebaiknya membeli di luar (pasar). Sebaliknya jika ya → biaya variabel penjual lebih rendah dari harga pasar, dan harga penjual lebih rendah maka sebaiknya membeli di dalam.
 3. *Apakah unit penjual beroperasi pada kapasitas penuh?*, jika tidak → berarti penjual penjual harus menjediakan bagi pembeli internal dan harga transfer berada diantara harga variabel dan harga pasar, jika ya → perlu menentukan dan membandingkan penghematan biaya penjualan internal **VS** biaya oportunitas atas penjualan yang hilang pada unit penjualan.

Tujuan dan Prinsip Harga Transfer



Tujuan harga Transfer :

- Memberikan informasi yang relevan kepada masing-masing unit usaha dalam penentuan transfer yang optimum antara pendapatan dan biaya.
- Menghasilkan keputusan yang selaras (goal congruence), karena sistem yang digunakan untuk keputusan dapat meningkatkan laba usaha yang akan meningkatkan laba perusahaan.
- Membantu pengukuran kinerja ekonomi unit usaha.
- Sistem yang mudah dimengerti dan dikelola.

Prinsip Dasar :

Harga transfer sebaiknya sama dengan harga yang akan dikenakan seandainya produk tersebut dijual ke pasar atau dibeli dari pemasok. Prinsip ini sulit → ekonomi klasik harga jual = biaya marginal, karena labanya optimum (tetapi tidak realistis bagi harga transfer). Oleh sebab itu ada kebijakan dalam penentuan harga transfer dimulai dari yang sederhana sampai dengan yang ideal, atau mudah ke yang lebih sulit.

Ilustrasi Harga Transfer



Uraian	Pst Pertngg A (Penjual)	Pst Pertngg B (Pembeli)
Kapasitas produksi	100.000 unit	
Biaya variabel per unit	\$ 16.00	
Biaya tetap per unit (dasar kapasitas)	\$ 9.00	
<i>Harga jual pada pelanggan</i>	<i>\$ 30.00</i>	
Keuntungan per unit	\$ 5.00	
Kebutuhan barang		10.000 unit
<i>Harga beli pada pemasok (Pasar)</i>		<i>\$ 29.00</i>

ALTERNATIVE :

- Harga transfer berdasarkan kapasitas yang menganggur = \geq biaya variabel per unit + margin kontribusi total pada penjualan yang hilang/unit yang ditransfer = \$ 16.00 + (0/10.000) = \$ 16.00 \rightarrow < \$ 29.00 (diterima).*

Penerimaan penjualan Pst Pertngg A = \$ 30.00 x 90.000 = \$ 2.700,000.00

Penerimaan penjualan Pst Pertngg B = \$ 16.00 x 10.000 = \$ 160,000.00

Pst Pertngg B penghematan = \$ 13.00 x 10.000 = \$ 130,000.00

Secara total penerimaan perusahaan = \$ 2.990,000.00

Total biaya = (\$ 25.00 x 90.000) + (\$ 16.00 x 10.000) = \$ 2.410,000.00

Keuntungan perusahaan seolah-olah (\$ 5 x 90.000 + \$130,000) = \$ 580,000.00

Alasan diterima \$ 580,000.00 > \$ 500,000.00 (kalau Pst Pertngg A jual keluar).

Ilustrasi Harga Transfer



2. *Harga transfer karena kehilangan peluang menjual di pasar = \geq biaya variabel per unit + margin kontribusi total pada penjualan yang hilang/unit yang ditransfer* = \$ 16.00 + (\$ 30.00 - \$ 16.00 x 10.000/100.000) = \$ 16.00 + \$ 14.00 = \$ 30.00 \rightarrow > \$ 29.00 (ditolak).

Penerimaan penjualan Pst Pertngg A	= \$ 30.00 x 90.000	= \$ 2.700,000.00
Penerimaan penjualan Pst Pertngg A	= \$ 29.00 x 10.000	= \$ 290,000.00
Pst Pertngg B pemborosan	= \$ 1.00 x 10.000	= \$ (10,000.00)
Secara total penerimaan perusahaan		= \$ 2.980,000.00
Total biaya = (\$ 25.00 x 90.000) + (\$ 25.00 x 10.000)		= <u>\$ 2.500,000.00</u>
<i>Keuntungan perusahaan seolah-olah (\$ 450.000 + \$ 30,000)</i>		= \$ 480,000.00
Alasan ditolak \$ 480,000.00 < \$ 500,000.00 (kalau pst Pertngg A jual keluar).		

3. *Harga transfer dengan rumus terendah dari Pst Pertngg A (bila dijual kpd Pst Pertngg B terdapat pengurangan biaya variabel \$ 3.00) = (\$ 16.00 - \$ 3.00) + (\$ 30.00 - \$ 16.00 x 10.000/100.000) = \$ 13.00 + \$ 14.00 = \$ 27.00 \rightarrow < \$ 29.00 (diterima).*

Penerimaan Pst Pertngg A	= \$ 30.00 x 90.000	= \$ 2.700,000.00
Penerimaan penjualan Pst Pertngg A	= (\$ 27.00 x 10.000)	= \$ 270,000.00
Pst Pertngg B penghematan	= \$ 2.00 x 10.000	= \$ 20,000.00
Secara total penerimaan perusahaan		= \$ 2.990,000.00
Total biaya = (\$ 25.00 x 90.000) + (\$ 22.00 x 10.000)		= <u>\$ 2.470,000.00</u>
<i>Keuntungan perusahaan seolah-olah (\$ 450.000 + \$ 70,000)</i>		= \$ 520,000.00
Alasan diterima \$ 520,000.00 > \$ 500,000.00 (kalau Pst Pertngg A jual keluar).		

Ilustrasi Harga Transfer 2 Langkah

Jikalau Divisi Y membeli ke Divisi X produk A: 5,000 unit, pada suatu bulan maka yang harus dibayar (Y) dan diterima (X) :

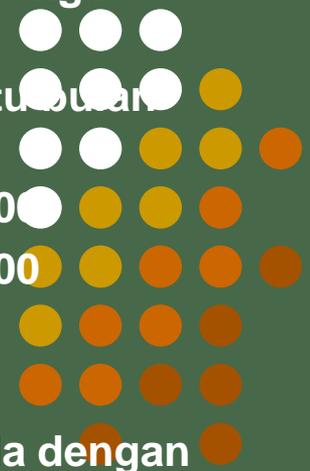
- Biaya : 5,000 x \$ 5.00 = \$ 25,000.00
- Biaya Tetap/bulan = \$ 20,000.00
- Laba per bulan : $(\$1.200,000.00 \times 10\%)/12$ = \$ 10,000.00
- Total Harga Transfer 5,000 unit produk A = \$ 55,000.00

Harga transfer/ unit = \$ 55,000.00 : 5,000 unit = \$ 11.00 sama dengan yang ditetapkan awal

Jikalau Divisi Y membeli ke Divisi X produk A: 4,000 unit, pada suatu bulan maka yang harus dibayar (Y) dan diterima (X) :

- Biaya : 4,000 x \$ 5.00 = \$ 20,000.00
- Biaya Tetap/bulan = \$ 20,000.00
- Laba per bulan : $(\$1.200,000.00 \times 10\%)/12$ = \$ 10,000.00
- Total Harga Transfer 5,000 unit produk A = \$ 50,000.00

Harga transfer/ unit = \$ 50,000.00 : 4,000 unit = \$ 12.50 berbeda dengan yang ditetapkan awal, karena Divisi Y harus menanggung penalti karena tidak menggunakan fasilitas X yang telah disediakan.



Ilustrasi Harga Transfer 2 Langkah

Kesimpulan berdasarkan 2 (dua) langkah yang telah diuraikan pada slide sebelumnya :

1. Biaya variabel produk A = biaya variabel unit Y
2. Unit Y akan membuat keputusan pemasaran jangka pendek yang tepat, karena mempunyai informasi biaya tetap dan laba hulu dari produk A, yang juga dapat digunakan untuk keputusan jangka panjang.
3. Perhitungan biaya tetap berdasarkan kapasitas produksi dari produk A yang tersedia dan dijual ke unit Y.
4. Investasi tercermin dari kapasitas produksi.
5. ROI yang diperoleh unit X dari produk kompetitif.

Hal-hal yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan harga transfer 2 (dua) langkah :

- 1) Pembebanan biaya tetap dan laba bulanan harus dinegosiasikan berkala, tergantung kapasitas yang digunakan oleh unit pembelian.
- 2) Keakuratan alokasi investasi dan biaya? → secara individual tidak sulit, bukan pada teknik alokasi, melainkan keputusan jumlah kapasitas yang akan disediakan untuk berbagai jenis produk yang dijual ke unit yang sama.
- 3) Dengan sistem ini kinerja laba unit produksi (X) tidak dipengaruhi volume yang terjual.
- 4) Mungkin terjadi konflik kepentingan antara unit produksi (X) dengan perusahaan → jika kapasitas terbatas, unit produksi dapat meningkatkan laba dengan cara menggunakan kapasitas tersedia dan menjual ke pasar.
- 5) Metode ini sama dengan penentuan harga “ambil atau bayar (take or pay)” pada prshn sarana umum, saluran pipa, serta kontrak jangka panjang lainnya.



Ilustrasi Harga Transfer 2 Pembagian Laba

Jikalau sistem penentuan harga transfer 2 (dua) langkah tidak dapat digunakan, maka alternatif yang dapat digunakan adalah *Sistem Penentuan Harga Transfer dengan Profit Sharing (Pembagian Laba)*. Caranya adalah sebagai berikut :

1. Produk yang ditransfer ke unit pemasaran dengan *biaya variabel standard*.
2. Setelah produk terjual *unit-unit usaha membagi kontribusi yang dihasilkan* = harga penjualan – biaya variabel produksi – biaya pemasaran.

Metode ini → tepat jika permintaan produk tidak cukup stabil untuk menyalurkan lokasi fasilitas secara permanen. Metode ini membuat unit pemasaran lebih penting perusahaan.

Masalah teknis yang timbul :

- 1) Terdapat argumen-argumen mengenai pembagian kontribusi antara dua pusat laba, sehingga diperlukan manajer senior untuk menyelesaikannya → perlu waktu dan biaya serta bertentangan dengan prinsip desentralisasi
- 2) Membagi laba secara arbitrer → tidak memberi informasi yang tepat mengenai profitabilitas masing-masing pusat laba.
- 3) Kontribusi tidak akan dialokasikan sampai penjualan selesai, maka unit produksi tergantung pada unit pemasaran untuk menjual secara aktual.



Ilustrasi Harga Transfer 2 Kelompok Harga

- Metode Harga Transfer yang lain adalah metode 2 Kelompok Harga, yaitu: Pendapatan unit produksi (penjual) di kreditkan pada harga jual ke luar, dan unit pembelian dibebani dengan total biaya standard.
- Selisih antara Harga Jual Keluar – Total Biaya Standard → dibebankan pada akun Kantor Pusat, dan akan dieliminasi pada saat Laporan Keuangan dikonsolidasi.
- Metode ini digunakan ketika ada konflik antara penjual dan pembeli yang tidak dapat diselesaikan oleh metode yang lain.
- Kelemahan metode ini :
 1. Jumlah laba unit usaha (divisi) > dari pada total laba perusahaan, hal ini harus disadari ketika menilai kinerja berkala anggarannya.
 2. Menciptakan ilusi bahwa unit usaha menghasilkan uang, kenyataannya secara keseluruhan perusahaan mengalami rugi karena di debit ke Kantor Pusat.
 3. Dapat memicu unit usaha hanya berkonsentrasi pada transfer eksternal, karena terpaksa pada mark-up yang menarik melalui penjualan eksternal.
 4. Ada tambahan pekerjaan, yaitu membukukan ke akun Kantor Pusat setiap kali transfer dan eliminasi pada saat konsolidasi.
 5. Faktanya konflik berkurang, → ini merupakan kelemahan, karena konflik pada harga transfer menunjukkan adanya permasalahan di dalam struktur organisasi atau sistem manajemen.

Mekanisme Penyelesaian Konflik

Bila terjadi konflik antara unit penjual (produksi) dan unit pemakai (pembeli), dilakukan dengan membentuk **Komite Harga Transfer** → **yang paling ekstrim**, yang memiliki 3 (tiga) tanggung jawab :

1. Menyelesaikan arbitrase harga transfer.
2. Meninjau alternatif perolehan sumber daya (jika ada).
3. Mengubah peraturan harga transfer → jika diperlukan.

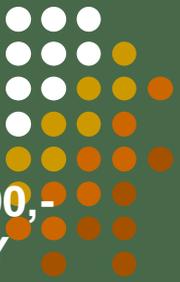
Cara melakukan arbitrase :

1. Sistem formal → tertulis ditujukan kepada Arbitror (pendamai).
2. Sistem Informal → melalui presentasi secara lisan.

Cara-cara untuk menyelesaikan konflik :

1. Forcing (memaksa), → untuk menghindari konflik.
2. Smoothing (membujuk), → untuk menghindari konflik.
3. Bargaining (menawarkan), → untuk penyelesaian konflik.
4. Problem solving (menyelesaikan masalah) → untuk menyelesaikan konflik.





SOAL-SOAL UNTUK DIKERJAKAN

1. Produk A yang dihasilkan oleh Divisi X , biaya variabelnya per unit = Rp. 100,- dan harga jualnya Rp. 200,-. Tetapi barang tersebut diperlukan oleh Divisi Y untuk diolah lebih lanjut menjadi produk B dengan biaya variabel per unit Rp. 125,- dan harga jual produk B tersebut adalah Rp. 275,- per unit.

Diminta :

- a. Menyusun contribution margin pada Divisi X, Y, maupun perusahaan secara keseluruhan, dengan alternatif : (a) Produk A diproses lebih lanjut oleh Divisi Y dan (b) Produk A dijual keluar.
 - b. Anda sebagai Manajer Divisi Y, alternatif mana yang harus dipilih?.
2. Perusahaan XYZ mempunyai 2 (dua) Divisi, yaitu Divisi A dan Divisi B. Salah satu produk Divisi A menghasilkan barang $\frac{1}{2}$ jadi yang dikirimkan kepada Divisi B untuk diproses lebih lanjut. Barang $\frac{1}{2}$ jadi Divisi A dan barang jadi Divisi B mempunyai pasar yang cukup baik. Dan masing-masing Divisi bertanggung jawab atas laba yang diperolehnya. Harga transfer barang $\frac{1}{2}$ jadi disusun berdasarkan *harga rata-rata pasar*.

Data-data dari masing-masing :

Taksiran harga jual produk akhir

Taksiran harga rata-rata barang $\frac{1}{2}$ jadi

Cost outlay penyelesaian produk

Divisi A

Rp. 200,- (hrng rata-rata pasar)

Rp. 120,-

Divisi B

Rp. 300,-

Rp. 150,-

LANJUTAN SOAL-SOAL UNTUK DIKERJAKAN



Manajer Divisi B, mempunyai kalkulasi sebagai berikut :

• Harga jual produk akhir	Rp. 300,-
• Harga barang $\frac{1}{2}$ jadi (market)	Rp. 200,-
• Cost outlay untuk penyelesaian	<u>Rp. 150,-</u>
• Total Cost/Unit	<u>Rp. 350,-</u>
• Kontribusi (kerugian) dari produk	<u>Rp.(50,-)</u>

Diminta :

1. Apakah harus dilakukan transfer barang $\frac{1}{2}$ jadi ke Divisi B, jika pada Divisi A tidak ada kelebihan kapasitas. Dan apakah harga pasar merupakan harga transfer yang tepat?.
2. Misalkan kapasitas produksi barang $\frac{1}{2}$ jadi = 1.000 unit, penjualan per bulan = 800 unit. Apakah barang sejumlah 200 unit boleh ditransfer ke Divisi B? dan berapa harga transfernya?.
3. Misalkan harga transfer = Rp. 150,- berapakah kontribusi pada perusahaan secara keseluruhan?, dan berapa kontribusi bagi Divisi B?, Anda sebagai Manajer Divisi B apakah cenderung untuk membeli dari Divisi A seharga Rp. 150,-