



**PENGARUH PENETAPAN HARGA TRANSFER
TERHADAP TINGKAT LABA KOTOR PADA
PT. UNGGUL CITRA MULIA, JAKARTA**

Skripsi

Diajukan oleh:

Anita Rahmawati
021105111

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR**

MEI 2009

**PENGARUH PENETAPAN HARGA TRANSFER
TERHADAP TINGKAT LABA KOTOR PADA
PT. UNGGUL CITRA MULIA, JAKARTA**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
Bogor

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Jurusan,



(Prof., Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, M.M., S.E., Ak.)

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'H. Karma Syarif', is written over the text 'Ketua Jurusan'.

(H. Karma Syarif, M.M., S.E.)

**PENGARUH PENETAPAN HARGA TRANSFER
TERHADAP TINGKAT LABA KOTOR PADA
PT. UNGGUL CITRA MULIA, JAKARTA**

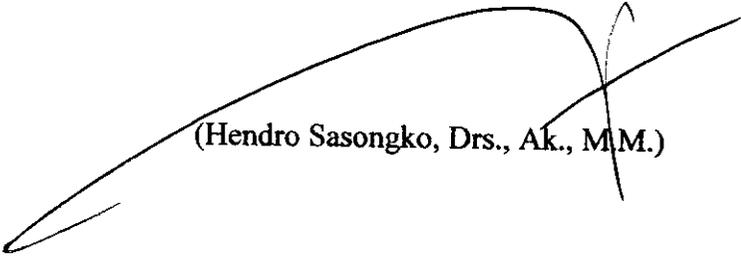
Skripsi

Telah Disidangkan dan dinyatakan lulus
Pada Hari : Selasa Tanggal 12 Mei 2009

Anita Rahmawati
021105111

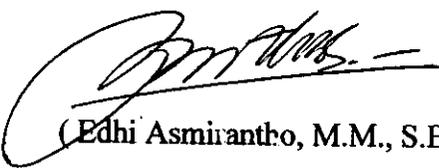
Menyetujui

Dosen Penilai



(Hendro Sasongko, Drs., Ak., M.M.)

Pembimbing



(Edhi Asmirantho, M.M., S.E.)

Co Pembimbing



(Herdiyana, M.M., S.E.)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قُلْ أَنْزَلَهُ الَّذِي يَعْلَمُ السِّرَّ فِي السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ إِنَّهُ كَانَ غَفُورًا رَحِيمًا ﴿٦﴾

Katakanlah: "Al Quran itu diturunkan oleh (Allah) yang mengetahui rahasia di langit dan di bumi. Sesungguhnya dia adalah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang."
(QS:25: 6)

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT, dengan membaca mengerti dan memahami salah satu potongan ayat Al Qur'an di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa rahasia Allah di langit dan di bumi sebenarnya dapat diketahui oleh manusia asalkan manusia itu sendiri mau belajar untuk bias memahami dan sekaligus sebagai ibadah.

Ilmu yang telah ku dapat dari bangku kuliah adalah juga termasuk dari sebagian kecil rahasia Allah tentang bumi. Masih sangat banyak yang perlu dipelajari karena ilmu tidak pernah tua dan tidak pernah mati, akan tetap kekal abadi selamanya.

Penulisan skripsi yang ku jalani ini, telah menjadikan ku seorang yang berkpribadian lebih dewasa, memiliki akal yang terasah tajam dan ilmu pengetahuan yang tidak akan bisa dibandingkan dengan apapun.

Semoga dengan penulisan skripsi ini akan menjadikan ilmu ini tidak akan hilang dari masa ke masa, dan dapat bermanfaat bagi kehidupan manusia. Karena sesungguhnya ilmu adalah pedoman untuk menuju hidup yang lebih baik di masa sekarang dan yang akan datang.

ABSTRAK

ANITA RAHMAWATI. 021105111. Pengaruh Penetapan Harga Transfer terhadap Tingkat Laba Kotor Perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia. Di bawah bimbingan : EDHI ASMIRANTHO dan HERDIYANA.

PT. Unggul Citra Mulia bergerak di bidang percetakan dan perdagangan umum, sebagai supplier barang cetakan, perusahaan ini memilih untuk mengerjakan pekerjaannya sesuai dengan pesanan. Perusahaan ini memfokuskan pekerjaannya pada *packaging* untuk industri *stationary*, makanan, dan lain-lain.

Tujuan diadakan penelitian ini adalah untuk menganalisis penetapan harga transfer pada PT. Unggul Citra Mulia, untuk menganalisis perolehan laba pada PT. Unggul Citra Mulia, dan menganalisis pengaruh penetapan harga transfer terhadap tingkat laba kotor perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif (ekploratif). Metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah studi kasus. Teknik penelitian yang digunakan adalah statistik kuantitatif.

Penetapan harga transfer pada PT. Unggul citra mulia belum baik karena berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan diperoleh bahwa proses penetapan harga transfer masih mengeluarkan biaya yang banyak karena divisi-divisi produksi menggunakan metode *full costing* yang mengakibatkan biaya produksi 250.000 unit produk Almalik menjadi tinggi, untuk tahun 2005 sampai 2008 biaya produksi sebesar Rp 87.038.000,-, setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan kombinasi metode *full costing* dan *variable costing*, maka diperoleh biaya produksi untuk tahun 2005 sampai 2008 sebesar Rp 70.985.600,- sehingga terdapat selisih sebesar Rp 16.052.400,-.

Tingkat laba kotor yang dihasilkan PT. Unggul Citra Mulia belum maksimal, karena harga pokok penjualan masih tinggi yaitu sebesar Rp 87.038.000,- sedangkan penjualan sebesar Rp 97.500.000,- sehingga laba kotor yang dicapai sebesar Rp 10.462.000,-. Sedangkan jika perusahaan menggunakan metode yang diuraikan oleh penulis maka perolehan harga pokok penjualan sebesar Rp 70.985.600,- dengan tingkat penjualan yang sama yaitu sebesar Rp 97.500.000,- maka laba kotor yang dicapai sebesar Rp 26.514.400,- sehingga terdapat selisih laba kotor sebesar Rp 16.052.400,-.

Penetapan harga transfer berpengaruh terhadap tingkat laba kotor perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia, karena dengan penetapan harga transfer yang digunakan oleh perusahaan akan membuat laba kotor menjadi rendah. Karena tingkat penjualan yang sama jika menggunakan metode *full costing* akan menghasilkan laba kotor sebesar Rp 10.462.000,- sedangkan jika menggunakan metode kombinasi *full costing* dan *variable costing* akan menghasilkan laba kotor sebesar Rp 26.514.400,-. Sehingga dapat dilihat perbandingan dari ke dua metode tersebut diketahui terdapat selisih sebesar Rp 16.052.400,-.

Sebaiknya perusahaan menggunakan metode kombinasi *full costing* dan *variable costing* dalam penetapan harga transfer. Karena dengan menggunakan metode ini, harga pokok yang diperoleh lebih rendah dibandingkan dengan metode yang digunakan perusahaan, dengan demikian perolehan laba kotor juga dapat meningkat.

Perusahaan juga dapat menggunakan metode harga pasar yang berlaku, karena harga pokok penjualannya masih lebih rendah dibandingkan dengan metode yang diterapkan oleh perusahaan. Selain itu, perusahaan berarti menggunakan biaya standar pasar yang dapat dijadikan acuan penetapan harga transfer pada divisi internal perusahaan.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim....

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah S.W.T yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, karena hanya atas rahmat dan karunia-Nya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini untuk memenuhi salah satu persyaratan guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor. Adapun judul skripsi ini adalah : “Pengaruh Penetapan Harga Transfer terhadap Tingkat Laba Kotor Perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia, Jakarta”.

Dalam penulisan ini, penulis menyadari banyak menemui kesulitan, terutama dalam pengumpulan data yang disebabkan kurangnya pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Namun, dengan bimbingan dari berbagai pihak, akhirnya penulisan ini dapat penulis selesaikan, walaupun mungkin masih jauh dari kesempurnaan, sehingga tidak luput dari kesalahan dan kekurangan.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang tiada terhingga kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof., Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, M.M., S.E., Ak., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan ;
2. Bapak H. Soemarno, S.E., MBA., selaku Pembantu Dekan I Bidang Akademik ;
3. Bapak Jaenudin, S.E., M.M., selaku Pembantu Dekan II Bidang Administrasi ;

4. Ibu Sri Hartini, S.E., M.M., selaku Pembantu Dekan III Bidang Kemahasiswaan;
5. Bapak H. Karma Syarif, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Manajemen sekaligus dosen wali yang telah memberikan arahan kepada penulis;
6. Ibu Lesti hartati, S.E., MBA., selaku Sekertaris Ketua Jurusan Manajemen;
7. Bapak Edhi Asmirantho, S.E., M.M., selaku Kepala Laboratorium sekaligus sebagai pembimbing utama yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan kepada penulis, sehingga penulisan makalah ini dapat terselesaikan;
8. Bapak Herdiyana, S.E., M.M., selaku Co. Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan arahan kepada penulis sehingga penulisan makalah ini dapat terselesaikan;
9. Segenap Bapak / Ibu dosen pengajar dan staf tata usaha Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan;
10. Kepada pihak PT. Unggul Citra Mulia, direksi beserta jajarannya yang telah memberikan penulis data yang akan dijadikan bahan pembahasan pada variabel-variabel yang terkait, kepada Bapak Suyamto, Bapak Heri, dan seluruh staf PT. Unggul Citra Mulia;
11. Kepada Almarhum Bapak M. Ridwan S, selaku orang tua laki-laki penulis, yang telah memberikan doa dan dorongan, baik moral maupun materiil, sehingga dapat tercapai apa yang penulis cita-citakan, selamat jalan bapakku tercinta, semoga segala amal dan ibadahnya diterima di sisi Allah S.W.T Amien... ;

12. Kepada Ibu Sri Winarsih, selaku orang tua perempuan penulis, yang telah memberikan doa dan dorongan, baik moral maupun materiil, sehingga dapat tercapai apa yang penulis cita-citakan;
13. Kepada Masykur Zubaidi, selaku kakak saya satu-satunya, terima kasih atas doa, semangat dan inspirasi yang telah diberikan dengan tulus;
14. Sahabat-sahabatku di Citeureup : Elfa, Boyke, Mardiana, Ijul, Chandra, Cahya, Melly, Putri Chiepoet, Marini dan lainnya yang tidak dapat disebutkan satu-persatu serta orang yang paling special dalam hidupku saat ini "Ahmad Zayadi" yang telah memberikan support;
15. Sahabat-sahabatku di kampus : Kadut, Lia, Tika "Gank Petasan" Resti, Ellen, Mamih Citra, Vera yang baik hati, Yani, Eka, Tata "Magadir Gank", juga buat Riza, Bobby, Opunk, Tile, Cika, Bogem, Alexander, SinSin, Ria, dan lainnya yang tidak dapat disebutkan satu-persatu;
16. Kantin-kantin Universitas Pakuan, spesial buat "TANTE" yang setiap pagi menjual sarapan, makan siang dan camilan, I love U Tante.

Akhirnya untuk semua itu, penulis mendoakan semoga Allah S.W.T membalas jasa-jasanya sesuai dengan amal perbuatan yang telah diberikan Amien... Harapan penulis, semoga penulisan makalah ini dapat memberikan manfaat, baik untuk Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan pada khususnya, maupun masyarakat pada umumnya.

Bogor, Mei 2009

Penulis



DAFTAR ISI

	Hal
JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah.....	13
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	13
1.4. Kegunaan Penelitian.....	14
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian.....	15
1.5.1. Kerangka Pemikiran.....	15
1.5.2. Paradigma Penelitian.....	21
1.6. Hipotesis Penelitian.....	22
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Akuntansi Manajemen.....	24
2.1.1. Pengertian Akuntansi Manajemen.....	24
2.1.2. Tujuan Akuntansi Manajemen.....	26
2.1.3. Peran Akuntansi Manajemen.....	28
2.2. Penetapan Harga Transfer.....	30
2.2.1. Pengertian Harga Transfer.....	30
2.2.2. Dampak Harga Transfer Terhadap Ukuran Kinerja.....	32
2.2.3. Konsep Harga Transfer.....	33
2.2.3.1. Karakteristik Harga Transfer.....	33
2.2.3.2. Masalah yang Dirundingkan dalam Penentuan Harga Transfer.....	34
2.2.3.3. Metode Penentuan Harga Transfer.....	36
2.2.3.4. Masalah dalam Penentuan Harga Transfer.....	38
2.3. Laba.....	39
2.3.1. Pengertian Laba.....	39
2.3.2. Perencanaan dan Sasaran Laba.....	39
2.3.3. Cakupan Laba.....	41
2.4. Pengaruh Penetapan Harga Transfer terhadap Tingkat Laba Kotor Perusahaan.....	46

BAB III	OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1.	Objek Penelitian.....	48
3.2.	Metode Penelitian.....	48
3.2.1.	Desain Penelitian.....	48
3.2.2.	Operasionalisasi Variabel.....	50
3.2.3.	Prosedur Pengumpulan Data.....	51
3.2.4.	Metode Analisis.....	51
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1.	Gambaran Umum Perusahaan.....	53
4.1.1.	Sejarah Singkat PT. Unggul Citra Mulia.....	53
4.1.2.	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas pada PT. Unggul Citra Mulia.....	56
4.1.3.	Perkembangan PT. Unggul Citra Mulia.....	59
4.2.	Pembahasan.....	62
4.2.1.	Analisis Penetapan Harga Transfer pada PT. Unggul Citra Mulia.....	62
4.2.2.	Perolehan Laba pada PT. Unggul Citra Mulia.....	83
4.2.3.	Analisis Penetapan Harga Transfer terhadap Perolehan Laba pada PT. Unggul Citra Mulia.....	86
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	
5.1.	Simpulan.....	90
5.2.	Saran.....	92
	JADWAL PENELITIAN	
	DAFTAR PUSTAKA	
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1	: Data Biaya Operasional Produk Almalik.....	4
Tabel 2	: Data Penjualan Tahun 2005 – 2008.....	11
Tabel 3	: Pertumbuhan Perusahaan secara Persentase.....	12
Tabel 4	: Operasionalisasi Variable.....	50
Tabel 5	: Data Biaya Produksi Produk Almalik dengan <i>full costing</i> per 25.000 unit.....	63
Tabel 6	: Perhitungan Harga Transfer PT. Unggul Citra Mulia Memproduksi 250.000 unit Almalik dengan Menggunakan Metode <i>Full Costing</i>	70
Tabel 7	: Perhitungan Biaya Produksi Almalik per 25.000 unit dengan Pendekatan <i>Variabel Costing</i>	74
Tabel 8	: Data Perhitungan Biaya Produksi dan Harga Transfer dengan Menggunakan Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variabel Costing</i>	78
Tabel 9	: Data Penjualan, Harga Pokok Produksi dan Perolehan Laba tahun 2005-2008 serta Perubahan Harga Pokok Penjualan dengan Menggunakan Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i>	84
Tabel 10	: Data Biaya Produksi Almalik dengan Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i> Serta Pengaruhnya terhadap Laba Perusahaan.....	87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Dasar Perhitungan Harga Transfer menurut Mulyadi.....	20
Gambar 2 : Paradigma Penelitian.....	22
Gambar 3 : Gambar Struktur Organisasi PT. Unggul Citra Mulia.....	57

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat keterangan Riset
- Lampiran 2 : Data Biaya Produksi Produk Almalik
- Lampiran 3 : Laporan Keuangan dan Laba Rugi Tahun 2005
- Lampiran 4 : Laporan Keuangan dan Laba Rugi Tahun 2006
- Lampiran 5 : Laporan Keuangan dan Laba Rugi Tahun 2007
- Lampiran 6 : Laporan Keuangan dan Laba Rugi Tahun 2008

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Maraknya kasus tentang harga transfer belakangan ini membuat dunia bisnis di Indonesia terutama bagi perusahaan berskala internasional harus mempertimbangkan harga transfer yang dilakukan anak perusahaan. Pada hakekatnya harga transfer antardivisi yang akan dibahas dalam makalah ini akan berkaitan dengan perolehan tingkat laba kotor perusahaan. Harga transfer yang dilakukan perusahaan apabila dilakukan dengan metode yang benar, maka akan mempengaruhi tingkat harga pokok penjualan dan tingkat laba kotor yang diperoleh perusahaan. Bagi perusahaan multinasional, harga transfer dilakukan untuk menghindari besarnya tingkat pajak yang harus dibayar. Karena pada setiap negara, kebijakan pajak yang diatur oleh pemerintah setempat berbeda dengan peraturan pajak yang diatur oleh negara asal. Oleh karena itu pemerintah mengeluarkan peraturan undang-undang tentang pajak penghasilan perusahaan yang berkaitan dengan hubungan istimewa perusahaan yaitu Pasal 10 (1) UU No.17 tahun 2000 tentang Pajak Penghasilan berbunyi:

“Harga perolehan atau harga penjualan dalam hal terjadi jual beli harta yang tidak dipengaruhi hubungan istimewa sebagaimana dimaksud dalam pasal 18 (4) adalah jumlah yang sesungguhnya dikeluarkan atau diterima, sedangkan apabila terdapat hubungan istimewa adalah jumlah yang sesungguhnya dikeluarkan atau diterima.” (www.iman-s.blogspot.com)

Oleh karena peraturan pemerintah dalam hal perpajakan sangat ketat, maka perusahaan harus berhati-hati dalam mengambil tindakan penentuan harga transfer antarcabang maupun antardivisi internal perusahaan.

Perusahaan besar dan berskala internasional atau *multi national corporation* (MNC) pada umumnya memiliki banyak anak perusahaan atau banyak memiliki banyak cabang. Antara anak perusahaan dan anak cabang sering melakukan transaksi bisnis. Kantor pusat ataupun kantor induk perusahaan akan mengatur transaksi bisnis antara anak perusahaan, tujuannya agar terjadi hubungan timbal balik yang saling menguntungkan, yang hakikatnya secara keseluruhan menguntungkan induk perusahaan. Pengaturan bisnis antar anak perusahaan atau anak cabang itu disebut harga transfer atau *transfer pricing*, yaitu sejumlah harga yang dijual dan dibeli oleh sesama anak perusahaan atau anak cabang. (Darsono P & Ari P (2008, 187)

Seandainya semua negara memiliki struktur pajak yang sama, maka harga transfer mungkin akan diatur tanpa mempertimbangkan pajak. Ada negara yang memberlakukan pajak tinggi (seperti Amerika Serikat) dan ada pula negara yang memberlakukan pajak rendah (seperti Cayman). Akibatnya, MNC mungkin menggunakan penetapan harga transfer yang memindahkan biaya ke negara dengan pajak tinggi dan memindahkan pendapatan ke negara dengan pajak rendah. Jadi, pengaturan harga transfer sesuai dengan harga yang akan berlaku apabila transfer dilakukan oleh pihak lain, yang disesuaikan dengan berbagai selisih yang menimbulkan dampak yang dapat diukur atas harga tersebut. Selisih yang dimaksud adalah biaya pengiriman dan biaya pemasaran. Biaya pengiriman (alat angkut, asuransi, pajak dan biaya khusus) dapat menambah harga transfer yang diperkenankan. Biaya-biaya pemasaran biasanya dihindari pada transfer internal dan mengurangi harga transfer. Hansen & Mowen. (1997, 138-139)

Agar perusahaan dapat memanfaatkan kebaikan pusat laba tanpa harus menjadi sub-optimum dapat digunakan teknik (1) harga transfer dua jenis (2) harga transfer dua tahap, yaitu:

- 1) Harga transfer dua jenis. Pusat laba produsen diwajibkan menjual produknya ke pusat laba konsumen dengan harga yang lebih rendah

dari harga pasar. Untuk keperluan akuntansi, transaksi tersebut dicatat dengan cara:

- a) Pusat laba produsen dianggap menjual dengan harga pasar.
 - b) Pusat laba konsumen dianggap membeli dengan harga dibawah harga pasar.
 - c) Selisih antara harga pasar dengan harga transfer dibebankan ke pusat.
- 2) Harga transfer dua tahap. Dalam harga transfer dua tahap, pusat laba konsumen dibebani dengan tiga komponen. Biaya variabel dibebankan pada pusat laba konsumen dalam jumlah yang proporsional dengan jumlah pembelian, sedang biaya tetap dibebankan pada pusat laba konsumen tanpa memandang jumlah pembelian pusat laba konsumen dari pusat laba produsen. Biaya tetap ini merupakan pembayaran jasa pada pusat laba produsen oleh pusat laba konsumen karena pusat laba produsen telah menyediakan sebagian dari fasilitas produksinya untuk memenuhi kebutuhan pusat laba konsumen. (Nurrahman Adi Putra, www.noer.co.id)

PT. Unggul Citra Mulia bergerak dibidang percetakan yang memproduksi lebih dari 300 jenis cetakan dan ukuran *packaging*. Penulis memutuskan menjadikan PT. Unggul Citra Mulia ini sebagai tempat penelitian dan penulis mengambil sampel 1 jenis cetakan sesuai dengan *purchase order* no. L724446 tanggal 14 September 2006 dengan total order 128.200 pcs dengan rincian order sebagai berikut:

- Lusin 14'S hb Yel Almalik
U/ 19 X 5,6 X 1,7 cm 350 G
BC NO. 8 9930448 002346
Qty: 82.000 pcs
- Lusin 14'S hb Metalik Almalik

U/ 19 X 5,6 X 1,7 cm 350 G

a. Metalik *Blue* Barrel bc No. 8 993048 002308

Qty: 17.000 pcs

b. Metalik *Brown* Barrel bc No. 8 993048 002315

Qty: 7300 pcs

c. Metalik *Gold* Barrel bc No. 8 993048 079980

Qty: 7300 pcs

d. Metalik *Green* Barrel bc No. 8 993048 002322

Qty: 7300 pcs

e. Metalik *Red* Barrel bc No. 8 993048 002339

Qty: 7300 pcs

Harga jual produk tersebut adalah Rp 390/pcs. Rincian biaya produksi dan biaya operasional di luar produksi per 25.000 unit dalam satuan Rupiah adalah:

Tabel 1
Data Biaya Operasional Produk Almalik

(dalam Rupiah)

Keterangan	Divisi Pemotongan		Divisi Cetak		Divisi Pond		Divisi Finishing	
	VC	FC	VC	FC	VC	FC	VC	FC
B. Bahan Baku	3.525.000	-	1.025.000	-	100.000	-	300.000	-
B. Upah Langsung	32.500	-	45.000	-	100.000	-	200.000	-
B. Overhead	245.000	275.000	255.000	325.000	210.000	255.000	100.000	200.000
B. Pemasaran	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000
B. Administrasi	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500
Total	3.902.500	412.500	1.425.000	462.500	510.000	392.500	700.000	337.500
Total VC + FC		4.315.000		1.887.500		902.500		1.037.500
Mark up 12%		517.800		226.500		108.300		124.500
Harga Transfer		4.832.800		6.946.800		7.957.600		9.119.600
Harga Pasar		4.375.000		6.500.000		7.250.000		8.125.000

Sumber : PT. Unggul Citra Mulia Tahun 2005-2008

Dapat dilihat dari tabel di atas, bahwa untuk memproduksi 25.000 unit produk Almalik dalam divisi internal biaya yang dikeluarkan sebesar Rp

9.119.600,- biaya ini berasal dari divisi pemotongan membutuhkan bahan baku sebesar Rp 3.525.000,- atau 3,4 rim kertas jenis *Art Carton* 360 gsm atau sebesar Rp 1.036.765,- per rim, upah langsung yang dikeluarkan sebesar Rp 32.500,-, upah ini adalah biaya untuk pemotongan sebesar Rp 270,- per kilogram, dan biaya *overhead* variabel yang dikeluarkan sebesar Rp 245.000,- per 25.000 unit yang terdiri dari biaya *setup cost* pada divisi pemotongan sebesar Rp 180.000,- dan biaya listrik sebesar Rp 65.000,- Total biaya *overhead* variabel pada divisi pemotongan sebesar Rp 245.000,-. Pada divisi cetak biaya *setup* sebesar Rp 180.000,- dan biaya listrik Rp 75.000,-. Total biaya *overhead* variabel pada divisi cetak sebesar Rp 255.000,-. Divisi pond biaya *setup* sebesar Rp 180.000,- dan biaya listrik sebesar Rp 180.000,- dan biaya listrik sebesar Rp 30.000,-. Total biaya *overhead* variabel pada divisi pond sebesar Rp 210.000,-. Terakhir pada divisi *finishing*, biaya *setup* sebesar Rp 85.000,- dan biaya listrik sebesar Rp 15.000,-. Total biaya *overhead* variabel pada divisi pond sebesar Rp 100.000,-. Perusahaan menggunakan metode tarif *plant-wide rate* untuk menentukan tarif per jam mesin adalah **total biaya *overhead* pabrik seluruh divisi dibagi dengan jumlah jam mesin yang dipakai oleh seluruh divisi** ($\text{Rp } 810.000 / 220.000$), maka diperoleh Rp 3,68,- per jam mesin. Jadi, penggunaan *overhead* variabel pabrik per unit produk sebesar **tarif *plant-wide rate* dikalikan dengan jam mesin dibagi jumlah produk** ($\text{Rp } 3,68 \times 220.000$) / 250.000 unit maka diperoleh sebesar Rp 3,2,- per unit biaya *overhead* variabel pabriknya. Sedangkan *overhead* tetap sebesar Rp 275.00,- yang terdiri dari biaya *setup cost* Rp 170.000,- biaya inspeksi Rp 20.000,- dan biaya tenaga

listrik Rp 55.000,-. Untuk biaya *overhead* ini, jam tenaga kerja langsung untuk seluruh divisi diperhitungkan secara *flat* atau disamakan pada setiap divisi yang diperkirakan sebesar Rp 25.000,- dan pemakaian jam mesin sebesar 55.000 jam, jika dihitung seluruh divisi, jumlah jam tenaga kerja langsung sebesar Rp 100.000,- dan jumlah jam mesin yang dioperasikan sebesar Rp 220.000,-. Apabila diperhitungkan secara *plant-wide rate* atau tarif tunggal untuk seluruh pabrik, maka tarif biaya *overhead* tetap pada produk Almalik ini sebesar Rp 4,8,- per unit, jika produksi sebesar 250.000 unit maka biaya *overhead* tetap yang dibebankan adalah **tarif *plant-wide rate* dikalikan dengan jam mesin dibagi jumlah produk** atau $(Rp\ 4,8 \times 220.000) / 250.000 = Rp\ 4,2,-$ per unitnya. Biaya pemasaran variabel yang dikeluarkan sebesar Rp 50.000,- sedangkan biaya pemasaran tetapnya sebesar Rp 75 000,-. Biaya administrasi variabel sebesar Rp 50.000,- dan biaya administrasi tetapnya sebesar Rp 62.500,-. Jadi divisi pemotongan membutuhkan biaya sebesar Rp 4.315.000,- untuk memproduksi 25.000 unit Almalik, Biaya ini belum ditambah dengan keuntungan divisi yang diinginkan yaitu sebesar 12% dari total biaya produksi, yaitu Rp 517.800,-. Maka harga transfer yang ditetapkan divisi pemotongan ini untuk 25.000 unit Almalik adalah sebesar Rp 4.832.800,-. Jika perusahaan menggunakan metode ini terus menerus hingga mencapai 250.000 unit, maka harga transfer ini lebih mahal dibandingkan dengan harga pasaran yaitu sebesar Rp 4.375.000,- per 25.000 unit produk Almalik.

Divisi cetak kemudian membeli produk dari divisi pemotongan sebesar Rp 4.832.800,- untuk bahan baku kertas yang sudah dipotong. Pada divisi cetak

untuk memproduksi 25.000 unit produk Almalik, dibutuhkan bahan baku berupa tinta empat warna atau separasi dan enam macam tinta khusus yaitu sejumlah Rp 1.025.000,-. Kemudian Biaya upah langsung untuk pekerja sebesar Rp 45.000,-, biaya *overhead* tetap sebesar Rp 325.000,- dan *overhead* variabel sebesar Rp 255.000,-, biaya pemasaran tetap sebesar Rp 75.000,- dan variabel sebesar Rp 50.000,- serta biaya administrasi tetap sebesar Rp 62.500,- dan variabel sebesar Rp 50.000,-. Maka total biaya produksi Almalik adalah sebesar Rp 1.887.500,-. Laba yang diinginkan oleh divisi sebesar 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp 226.000,-. Jadi, besarnya harga transfer yang ditetapkan sebesar Rp 6.946.800,-. Harga ini masih tergolong mahal jika dibandingkan dengan harga pasar yaitu sebesar Rp 6.500.000,- untuk 25.000 unit produk Almalik pada divisi cetak.

Kemudian divisi pond membeli produk dari divisi cetak seharga Rp 6.946.800,- yang kemudian produk tersebut diproses lebih lanjut yaitu proses pond. Dalam proses ini dibutuhkan bahan baku berupa pisau yang telah dirancang yang membentuk produk tersebut menjadi kerangka dengan suatu ukuran sebesar Rp 100.000,- serta biaya upah langsung sebesar Rp 100.000,- dan biaya *overhead* tetap sebesar Rp 255.000,- dan *overhead* variabel sebesar Rp 210.000,- biaya pemasaran tetap sebesar Rp 75.000,- dan variabel sebesar Rp 50.000,- dan biaya administrasi tetap sebesar Rp 62.500,- dan variabel sebesar Rp 50.000,-. Maka total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi lebih lanjut 25.000 produk Almalik adalah sebesar Rp 902.500,-. Laba yang diinginkan oleh divisi sebesar 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp

108.300,-. Jadi, besarnya harga transfer yang ditetapkan oleh divisi pond ini adalah sebesar Rp 7.957.600,-. Harga ini tergolong mahal jika dibandingkan dengan harga pasar yaitu sebesar Rp 7.250.000,- untuk 25.000 produk Almalik pada divisi pond.

Divisi *finishing* membeli 25.000 unit produk Almalik dari divisi pond sebesar Rp 7.957.600,- yang kemudian kan diproses lebih lanjut yaitu *finishing*. Divisi ini memproses produk Almalik dengan pengeleman. Dalam proses ini dibutuhkan bahan baku berupa lem UV sebanyak 6 kg dengan harga per kilogram sebesar Rp 50.000,-, maka pembelian lem sebesar Rp 300.000,-, upah langsung yang dikeluarkan sebesar Rp 200.000,- dan biaya *overhead* tetap sebesar Rp 75.000,- dan *overhead* variabel sebesar Rp 50.000,-, biaya pemasaran tetap sebesar Rp 62.500 dan variabel sebesar Rp 50.000,- serta biaya administrasi tetap sebesar Rp 62.500,- dan variabel sebesar Rp 50.000,-. Maka total biaya produksi yang dikeluarkan untuk proses lebih lanjut produk Almalik sebesar Rp 1.037.500,-. Laba yang diinginkan oleh divisi finishing sebesar 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp 124.500,-. Jadi pada proses *finishing* ini perolehan harga transfmnya sebesar Rp 9.119.600,-. Harga ini juga tergolong mahal jika dibandingkan dengan harga pasar yaitu sebesar Rp 8.125.000,- untuk 25.000 unit produk Almalik pada divisi *finishing*.sedangkan harga pasar untuk produk almalik tersebut sebesar Rp 8.125.000,- terjadi selisih harga sebesar Rp 994.500,-. Jika dihitung per unit maka harga yang di keluarkan untuk mentransfer produk tersebut adalah sebesar Rp 365,- per unit, sedangkan pasar menawarkan harga sebesar Rp 325,- per unit selisih angka yang cukup besar Rp

40,- jika dijumlahkan dengan total pemesanan produk yaitu sebesar 128.200 unit.

Penentuan harga transfer pada PT. Unggul Citra Mulia ini masih belum optimal, karena biaya yang dikeluarkan masih terlalu tinggi dibandingkan dengan harga pasar atau menggunakan metode lain, sehingga pencapaian laba kotor pun dapat lebih optimal, hal ini seperti dikemukakan oleh Mulyadi berikut ini:

Padahal seharusnya menurut Mulyadi (2001, 377-378) harga transfer mempunyai peran ganda. Di satu sisi, harga transfer mempertegas diversifikasi yang dilakukan oleh manajemen puncak. Harga transfer menetapkan dengan tegas hak masing-masing manajer divisi untuk mendapatkan laba. Dalam penentuan harga transfer, masing-masing divisi yang terlibat merundingkan berbagai unsur yang membentuk harga transfer akan berdampak terhadap laba yang dipakai sebagai alat ukur kinerja mereka. Di sisi lain, harga transfer berperan sebagai salah satu alat menciptakan mekanisme integrasi. Dalam penentuan sumber pengadaan barang misalnya, manajemen puncak dapat menempuh kebijakan jika menguntungkan perusahaan secara keseluruhan, manajer divisi diwajibkan untuk memilih sumber pengadaan dari divisi lain dalam perusahaan, tidak dari pemasok luar. Dengan kebijakan ini, manajer divisi dipaksa untuk merundingkan harga transfer yang adil bagi semua divisi yang terlibat, sehingga dua atau lebih divisi yang terpisah perlu melakukan hubungan dalam mencapai tujuan perusahaan bersama. Harga transfer mendekatkan dua atau lebih divisi yang semula melakukan bisnis secara independen.

Menurut Mulyadi (2001, 376) masalah penentuan harga transfer dijumpai dalam perusahaan yang organisasinya disusun oleh pusat-pusat laba, dan antarpusat laba yang dibentuk tersebut terjadi transfer barang atau jasa.

Latar belakang timbulnya masalah harga transfer dapat dihubungkan dengan proses diferensiasi bisnis dan perlunya integrasi dalam organisasi

yang telah melakukan diferensiasi bisnis. Akan tetapi, pusat laba bukan tanpa masalah. Ambisi untuk mencapai yang terbaik, dapat membuat pimpinan pusat laba lupa bahwa yang dipimpin hanyalah merupakan bagian dari perusahaan. Selain itu, penggunaan laba sebagai alat pengukur kinerja juga menimbulkan masalah.

Walaupun laba mampu menunjukkan efisiensi dan efektivitas perusahaan maupun pusat laba, tetapi sebagai alat pengukur, laba juga menimbulkan masalah. Disamping itu, bagi pusat laba yang hanya melakukan transaksi intern saja, laba yang dihasilkannya dapat berupa laba semu.

Produk Almalik tersebut adalah pesanan dari PT. Pelinda Sarana Sukses yang memproduksi alat tulis seperti pensil, pulpen, crayon, dan pensil berwarna, perusahaan tersebut telah tercatat sebagai kawasan berikat sejak tahun 2006 yaitu dengan Eks Keputusan Menteri Keuangan RI nomor 291/KMK.05/1997 yang menetapkan tarif pajak sebesar 0%. Sedangkan pajak penghasilan dalam negeri yang diterima oleh perusahaan hanya sebesar 10%.

Oleh karena itu perusahaan PT. Unggul Citra Mulia mengalami fluktuasi laba kotor. Selain itu, perekonomian Indonesia dan global juga berpengaruh terhadap tingkat ekspor. Sejak krisis moneter yang dialami Indonesia sejak tahun 1998 banyak perusahaan yang mengalami bangkrut hingga berdampak pada PT. Unggul Cita Mulia sendiri. Jumlah penjualan pun tiap tahun mengalami penurunan yang disebabkan naiknya harga bahan baku karena naiknya harga bahan bakar minyak dan turunnya nilai tukar Rupiah terhadap Dollar Amerika.

Hal tersebut dapat disampaikan berdasarkan laporan keuangan dan data penjualan empat tahun terakhir sejak tahun 2005, 2006, 2007, dan 2008 sebagai berikut:

Tabel 2
Data Penjualan Tahun 2005 – 2008

(dalam Rupiah)

Keterangan	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Penjualan Bersih	740.155.315	100,00	614.809.035	100,00	472.158.545	100,00	293.789.400	100,00
Harga Pokok Penjualan	(655.933.725)	88,62	(520.203.391)	84,61	(368.192.163)	77,98	(200.035.360)	68,08
Laba Kotor	84.221.590	11,38	94.605.644	15,39	103.966.382	22,02	93.754.040	31,92

Sumber : PT. Unggul Citra Mulia Tahun 2005-2008

Dilihat secara angka riil, perusahaan mengalami peningkatan laba mulai dari tahun 2005 hingga 2007, akan tetapi jika dilihat dari segi pertumbuhan, pertumbuhan dari tahun 2006 ke 2007 pertumbuhan menurun dibandingkan pertumbuhan dari tahun 2005 ke 2006, terlebih-lebih pada tahun 2007 ke 2008 terjadi penurunan. Hal ini disebabkan karena menurunnya angka penjualan dari tahun ke tahun. Padahal permasalahan yang akan dibahas dalam makalah ini, mengenai harga transfer yang dapat mempengaruhi tingkat harga pokok penjualan dan tingkat laba kotor yang diperoleh perusahaan. Berdasarkan uraian tabel 2, dapat dilihat secara persentase bahwa pada tahun 2005 dengan tingkat penjualan 100%, harga pokok penjualan yang dibebankan sebesar 88,62% dari total penjualan, sehingga laba yang diperoleh sebesar 11,38%. Pada tahun 2006 dengan tingkat penjualan 100%, harga pokok yang dibebankan sebesar 84,61% dari total penjualan, sehingga laba yang diperoleh sebesar 15,39%. Pada tahun 2007 dengan tingkat penjualan 100%, besarnya harga pokok penjualan sebesar 77,98% dari total penjualan, sehingga laba yang diperoleh sebesar 22,02%.

Begitu pula pada tahun 2008, dengan tingkat penjualan 100%, harga pokok yang dibebankan sebesar 68,09% dari total penjualan, sehingga laba yang diperoleh sebesar 31,91%. Di bawah ini menunjukkan pertumbuhan perusahaan dari segi penjualan, harga pokok penjualan, serta laba yang diperolehnya selama kurun waktu (4) empat tahun berturut-turut dalam persentase adalah :

Tabel 3
Pertumbuhan Perusahaan secara Persentase

Tahun	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
	naik (%)	turun (%)	naik (%)	turun (%)	naik (%)	turun (%)
2005	100,00		100,00		100,00	
2006		16,94		20,69	12,33	
2007		23,20		29,22	9,89	
2008		37,78		45,67		9,82

Sumber: PT. Unggul Citra Mulia yang telah diolah

Oleh karena itu untuk mencapai tujuannya perusahaan harus dapat menentukan harga transfer yang tepat agar laba yang diperoleh dapat lebih optimal. Peningkatan laba operasional tidak akan memberikan kontribusi pada peningkatan laba perusahaan apabila biaya operasi juga ikut meningkat, dapat dilihat pada tabel 3 terjadi penurunan tingkat laba kotor perusahaan pada tahun 2008 meskipun perolehan harga pokok penjualan mengalami penurunan. Meskipun terjadi kenaikan laba kotor secara riil, tetapi tingkat laba yang dihasilkan belum mencapai optimal, hal ini disebabkan karena penentuan harga transfer yang belum optimal pula.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul "Pengaruh Penetapan Harga Transfer Terhadap Tingkat Laba Kotor Perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia"

1.2. Perumusan dan Identifikasi masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis dapat merumuskan permasalahan, yaitu:

- 1) Harga Transfer yang ditentukan perusahaan masih lebih tinggi dibandingkan dengan harga pasar, sehingga menyebabkan harga pokok produksi juga tinggi.
- 2) Akibat harga pokok produksi almalik yang tinggi maka laba perusahaan dilihat dari segi pertumbuhannya cenderung menurun.
- 3) Penetapan harga transfer antar divisi akan mempengaruhi harga pokok penjualan dan laba kotor yang diperoleh perusahaan.

Dengan berdasarkan perumusan masalah tersebut, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah yang mendasari penelitian yaitu:

- 1) Bagaimana analisis penetapan harga transfer pada PT. Unggul Citra Mulia?
- 2) Bagaimana usaha perusahaan dalam mencapai tingkat laba yang ditargetkan pada PT. Unggul Citra Mulia?
- 3) Bagaimana pengaruh penetapan harga transfer terhadap perolehan laba kotor pada PT. Unggul Citra Mulia?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian adalah memenuhi persyaratan penulisan skripsi, dan untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan sebagai bahan yang akan diolah dalam penyusunan skripsi ini. Pembahasan penelitian ini untuk melihat pengaruh penetapan harga transfer terhadap tingkat laba kotor.

Sehubungan dengan latar belakang penelitian serta identifikasi masalah di atas, maka tujuan diadakan penelitian ini adalah untuk:

- 1) Untuk menganalisis penetapan harga transfer pada PT. Unggul Citra Mulia.
- 2) Untuk menganalisis seberapa besar perolehan laba pada PT. Unggul Citra Mulia
- 3) Untuk menganalisis pengaruh penetapan harga transfer terhadap tingkat laba kotor pada PT. Unggul Citra Mulia.

1.4. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan, maka penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kegunaan atau manfaat bagi penulis dan bagi sesama. Kegunaan yang dapat diambil dari penelitian ini mencakup kegunaan teoritis dan kegunaan praktis yaitu:

1. Kegunaan teoritis

a. Bagi Penulis

Mengembangkan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan dan mengaplikasikannya dalam penelitian langsung terhadap perusahaan, khususnya yang berhubungan langsung dengan harga transfer sebagai salah satu komponen dalam perhitungan laba usaha.

b. Bagi Pembaca

Semoga makalah ini dapat bermanfaat sebagai bahan referensi untuk pengkajian masalah-masalah yang berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu mengenai penetapan harga transfer terhadap tingkat laba kotor.

2. Kegunaan praktis

Kegunaan praktis yang diharapkan oleh penulis adalah bahwa dari penulisan skripsi ini penulis ingin memberikan alternatif-alternatif sebagai bahan pertimbangan dan masukan yang dapat berguna dan bermanfaat bagi perusahaan dalam mencari solusi serta mengantisipasi terjadi masalah pada PT. Unggul Citra Mulia.

1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian

1.5.1. Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa berkewajiban memberikan kepuasan tertinggi bagi pemakai barang atau jasa. Oleh karena itu perusahaan dituntut kemampuannya untuk merealisasikan tujuan tersebut, dengan demikian diharapkan perusahaan akan dapat meningkatkan pendapatan terutama yang berasal dari pendapatan operasional.

Sehubungan dengan maksud tersebut, perusahaan dituntut dapat meningkatkan kinerja divisi yang diatur oleh pusat laba, terutama dalam penentuan harga transfer antardivisi internal. Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan (biaya) untuk menghasilkan keluaran. Perusahaan yang bertujuan mencari laba maupun yang tidak bertujuan mencari laba mengolah masukan (biaya) berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran berupa sumber ekonomi lain yang nilainya harus lebih besar daripada nilai masukannya.

Sedangkan menurut Mulyadi (2007, 4) biaya adalah kos sumber daya yang telah atau akan dikorbankan untuk mewujudkan tujuan tertentu.

Pada perusahaan yang memiliki lebih dari satu divisi operasional dalam mengolah produk, maka perusahaan harus mempertimbangkan biaya-biaya yang dikeluarkan tiap-tiap divisi yang bersangkutan sebelum melakukan transfer antardivisi. Biaya-biaya ini harus disesuaikan dengan harga jual produk tersebut, terutama dalam pengadaan barang tiap-tiap divisi.

Pada dasarnya setiap divisi menginginkan yang terbaik dalam melaksanakan tugasnya dan dapat mencapai tujuan dari perusahaan tersebut, serta tujuan perusahaan mengintegrasikan manajer-manajer divisi dapat tercapai. Tetapi masalah harga transfer terkadang membuat manajer divisi tidak bisa mengintegrasikan dengan divisi-divisi lainnya ada perbedaan sejumlah angka yang harus dikeluarkan divisi pembeli kepada divisi penjual apabila dikaitkan dengan harga divisi eksternal perusahaan.

Dalam penentuan harga transfer antardivisi, penghasilan bersih atau laba seringkali digunakan sebagai dasar bagi ukuran kinerja dari suatu badan usaha atau sebagai dasar bagi ukuran lain seperti imbalan dari suatu investasi. Pengertian laba menurut pengertian akuntansi konvensional dalam Muqodim (2006, 111) dinyatakan bahwa laba akuntansi konvensional adalah perbedaan antara pendapatan yang dapat

direalisasi yang dihasilkan dari transaksi dalam suatu periode dengan biaya yang layak dibebankan kepadanya.

Apabila pusat laba menginginkan laba yang besar maka harus disesuaikan biaya-biaya produksi serendah mungkin tetapi tetap menjaga kualitas barang yang diproduksi, karena harga yang murah belum tentu dapat dijamin kualitas. Hal ini mengacu pada perusahaan menghindari produk-produk yang dikembalikan akibat cacat atau rusak yang akan mengurangi laba perusahaan secara keseluruhan dalam proses produksi suatu produk.

Dikarenakan biaya operasi produk Almalik pada PT. Unggul Citra Mulia ini masih sangat tinggi jika dibandingkan dengan harga pasar, maka akan berpengaruh terhadap laba yang dihasilkan dan sulit mencapai target laba yang dihasilkan.

Menurut Mulyadi (2001, 389-390) jika *activity-based costing* dipakai sebagai pendekatan perekayasaan biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan harga transfer, indikator yang diperhitungkan dalam penentuan dalam penentuan harga transfer digolongkan ke dalam 4 kategori:

- (a) *Unit-level activity cost*, biaya ini dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah unit produk yang dihasilkan. Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya energi, dan biaya angkutan. Biaya ini dibebankan kepada produk berdasarkan jumlah unit produk yang dihasilkan. Oleh karena itu, dalam penentuan harga transfer, biaya ini dibebankan oleh divisi penjual kepada divisi pembeli berdasarkan biaya standar

- dikalikan dengan jumlah produk yang sesungguhnya ditransfer oleh divisi penjual ke divisi pembeli.
- (b) *Batch-related activity cost*, biaya ini berhubungan dengan jumlah *batch* produk yang diproduksi. *Setup cost*, yang merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menyiapkan mesin dan *equipment* sebelum suatu order produksi diproses. Besar atau kecilnya biaya ini tergantung dari frekuensi order produksi yang diolah oleh fungsi produksi. Biaya ini tidak dipengaruhi oleh jumlah unit produk yang diproduksi dalam setiap order produksi. Divisi pembeli dibebani *batch-related activity costs* berdasarkan jumlah *batch-related activity cost* standar yang dikeluarkan oleh divisi penjual dalam setiap penerima order dari divisi pembeli.
 - (c) *Product-sustaining activity costs*, biaya ini berhubungan dengan penelitian dan pengembangan produk tertentu dan biaya-biaya untuk mempertahankan produk agar tetap dapat dipasarkan. Biaya ini tidak terpengaruh oleh jumlah unit produk yang diproduksi dan jumlah batch produksi yang dilaksanakan oleh divisi penjual. Contoh biaya ini adalah biaya design produk, design proses pengolahan produk, pengujian produk. Biaya ini dibebankan kepada produk berdasarkan taksiran jumlah unit produk tertentu yang akan dihasilkan selama umur produk tersebut (*product life cycle*).
 - (d) *Facility-sustaining activity cost*, biaya ini berhubungan dengan kegiatan untuk mempertahankan kapasitas yang dimiliki oleh perusahaan. Biaya depresiasi dan amortisasi, biaya asuransi, biaya gaji karyawan kunci perusahaan adalah contoh jenis biaya yang termasuk dalam *facility-sustaining activity costs*. Biaya ini dibebankan kepada produk atas dasar taksiran unit produk yang dihasilkan pada kapasitas normal divisi penjual.

Dengan menggolongkan biaya divisi penjual menurut kegiatan yang digunakan untuk memproduksi produk, perhitungan biaya penuh produk yang ditransfer menjadi lebih cermat (*accurate*). Setiap terjadi perubahan kegiatan akan terjadi perubahan konsumsi sumber daya yang

akan berakibat terhadap perubahan biaya. Dengan demikian biaya produk yang ditransfer akan mampu mencerminkan konsumsi sumber daya, sehingga dapat dipakai sebagai dasar yang lebih andal dalam penentuan harga transfer.

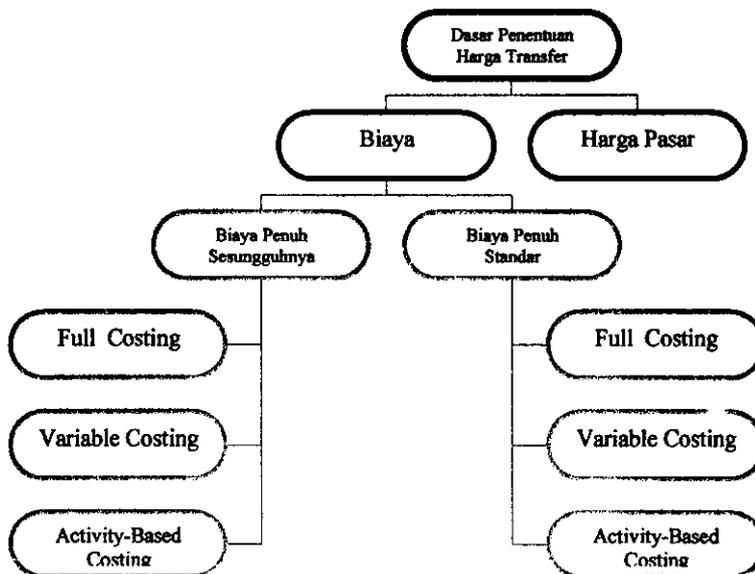
Hansen & Mowen (2005, 137-139), mengatakan apabila terdapat pasar luar dengan persaingan sempurna untuk produk yang ditransfer, maka harga transfer yang sesuai adalah harga pasar. Dalam situasi demikian, berbagai tindakan manajer divisi secara simultan akan mengoptimalkan laba divisi dan laba perusahaan. Dalam kenyataannya, menetapkan harga transfer yang berbeda dari harga pasar akan mengurangi profitabilitas keseluruhan perusahaan. Prinsip ini dapat digunakan untuk mengatasi konflik-konflik divisi yang mungkin terjadi.

Dalam kenyataannya, pasar persaingan sempurna jarang ada. Dalam banyak kasus, pembeli atau penjual mampu mempengaruhi harga sampai derajat tertentu. Apabila ketidaksempurnaan berlaku dalam pasar produk-produk antara, mungkin harga pasar tidak lagi sesuai untuk digunakan. Dalam hal ini, harga transfer yang dinegosiasikan mungkin dapat menjadi alternatif praktis. Biaya kesempatan dapat digunakan untuk menetapkan berbagai batasan pada negosiasi.

Kamarudin A. menjelaskan (2005, 258), ada hal-hal yang perlu diperhatikan apabila memilih negosiasi sebagai keputusan penetapan harga transfer adalah sebagai berikut:

- a) Jika terdapat harga pasar perantara, harga ini menunjukkan batas terendah untuk transfer antardivisi.
- b) Harga transfer di bawah harga pasar dapat dilakukan, jika divisi penjual mempunyai kapasitas lebih.
- c) Harga yang dinegosiasikan, atau harga pasar dinegosiasikan adalah harga pasar yang telah disetujui

bersama antara divisi penjual dan divisi pembeli yang mencerminkan keadaan luar biasa atau kemungkinan tidak tersedianya harga pasar perantara.



Gambar 1

Dasar Perhitungan Harga Transfer menurut Mulyadi (2001, 384)

Hubungan antara laba menurut perhitungan biaya variabel dan laba menurut perhitungan biaya absorpsi berubah ketika hubungan antara produksi dan penjualan berubah. Apabila barang yang terjual lebih banyak dari yang diproduksi, maka laba menurut perhitungan biaya variabel akan lebih tinggi dari laba menurut perhitungan biaya absorpsi. Penjualan lebih banyak dari yang diproduksi berarti bahwa persediaan digunakan. Menurut perhitungan biaya absorpsi, unit-unit yang keluar dari persediaan mengandung overhead tetap dari periode sebelumnya. Selain itu, unit-unit yang diproduksi dan dijual telah mengandung seluruh biaya overhead tetap periode berjalan. Dengan demikian, jumlah beban overhead tetap menurut perhitungan biaya absorpsi lebih besar

dari overhead tetap periode berjalan sejumlah overhead tetap yang keluar dari persediaan. Oleh karena itu, laba menurut perhitungan biaya variabel lebih tinggi dari laba menurut perhitungan biaya absorpsi karena sejumlah overhead tetap mengalir keluar dari persediaan awal.

Hansen & Mowen (2005, 226) mengatakan apabila jumlah produksi dan penjualan sama, maka tidak ada perbedaan pada laba yang dilaporkan. Karena unit-unit yang diproduksi terjual seluruhnya, maka perhitungan biaya absorpsi, seperti perhitungan biaya variabel, akan mengakui total overhead tetap periode tersebut sebagai beban. Tidak ada overhead tetap yang masuk dan keluar dari persediaan.

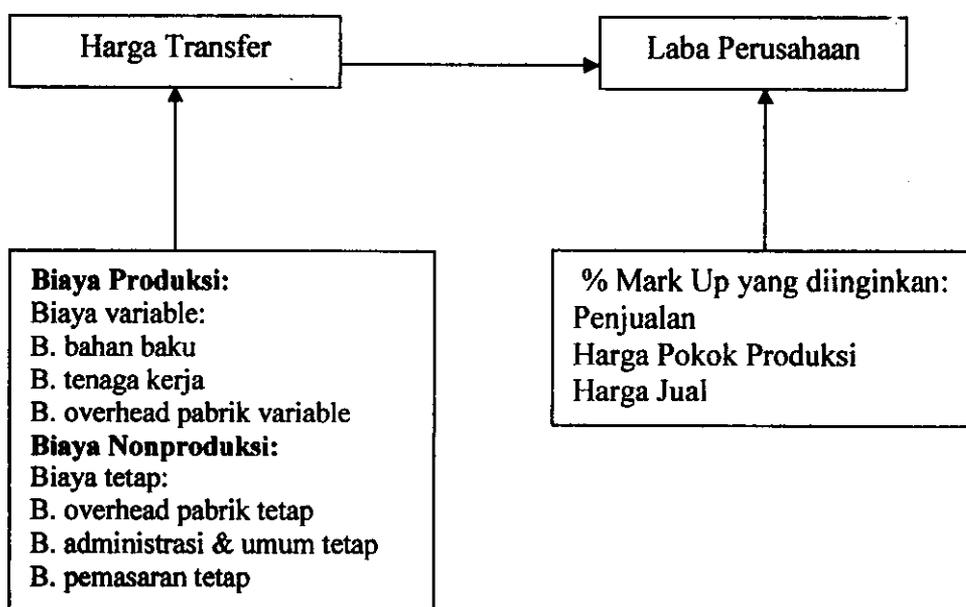
Jadi, dengan adanya persediaan yang memadai untuk sebuah produk, akan membantu meningkatkan laba perusahaan secara keseluruhan dan mengurangi biaya produksi untuk tahap berikutnya. Dengan menggunakan metode ini, dapat membantu produksi Almalik yang dilakukan dua kali dalam setahun. Perusahaan dapat menambah volume produksi Almalik untuk menambah persediaan barang dalam proses. Selain menguntungkan pihak perusahaan, perusahaan juga harus mengatur penetapan harga transfer antardivisi internal supaya target laba yang ingin dicapai dapat terwujud. Karena penetapan harga transfer dan jumlah persediaan dapat mempengaruhi laba yang diperoleh perusahaan secara keseluruhan.

1.5.2. Paradigma Penelitian

Harga transfer selalu mengandung unsur laba di dalamnya. Bagi divisi penjual, harga transfer merupakan pendapatan yang merupakan

laba yang dipakai sebagai dasar pengukuran kinerja divisi. Karena divisi penjual diukur kinerjanya atas dasar laba, maka transfer barang ke divisi pembeli harus mengandung unsur laba di dalamnya.

Dengan demikian, divisi pembeli akan senang harga transfer yang rendah sedang divisi penjual akan senang harga transfer yang tinggi, bahkan mungkin senang mambebani dengan harga pasar yang persis sama dengan yang dibebankan ke pelanggan luar.



Gambar 2
Paradigma Penelitian

1.6. Hipotesis Penelitian

Jika dilihat dari kebijakan perusahaan dalam penetapan harga transfer, setiap divisi akan memperhitungkan harga transfer yang baik dan yang pantas sehingga tercipta divisi-divisi yang saling mendukung satu sama lain. Karena itu di dapat hipotesis sementara:

- 1) Penerapan harga transfer pada PT. Unggul Citra Mulia belum baik.
- 2) Perolehan laba kotor perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia belum maksimal.
- 3) Penetapan harga transfer berpengaruh terhadap tingkat laba kotor perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Akuntansi Manajemen

2.1.1. Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen merupakan salah satu dari area dalam bidang profesi akuntansi yang mencakup pertimbangan-pertimbangan mengenai cara-cara informasi akuntansi dapat diakumulasi, dipersatukan, dianalisis, dan disajikan dalam kaitannya dengan masalah-masalah khusus, keputusan-keputusan, dan tugas sehari-hari dari manajemen usaha. Suatu klarifikasi dari setiap area atau ruang lingkup akuntansi akan membantu mengidentifikasi ruang lingkup dari akuntansi manajemen, kemungkinan-kemungkinan dari teori akuntansi manajemen dan klasifikasi dari teknik-teknik akuntansi manajemen. Berikut ini beberapa pendapat mengenai definisi akuntansi manajemen:

Menurut *Intensive of Management Accountants* yang dikutip oleh Atkinson, A. Anthony., Kaplan, Robert S., Young, Smark (2004, 3)

"A value adding continuous improvement process of planning, designing, measuring, and operating both nonfinancial information system and financial information system that guides management action, motivated behavior, and support and creates operating objectives."

Menurut Mulyadi (2001, 2) manajemen akuntansi adalah

Proses pengolahan data keuangan untuk menghasilkan informasi keuangan yang digunakan untuk memungkinkan

pengambilan keputusan melakukan pertimbangan berdasarkan informasi dalam pengambilan keputusan.

Menurut Amin Widjaja Tunggal (1994, 9) Komite Akuntansi Manajemen tahun 1958 mendefinisikan akuntansi manajemen adalah

Sebagai aplikasi dari teknik-teknik dan konsep-konsep yang tepat dalam memproses data ekonomi yang historis dan diproyeksikan dari suatu kesatuan ekonomi untuk membantu manajemen dalam menetapkan suatu rencana untuk tujuan ekonomi yang dapat diterima, dan dalam pembuatan keputusan yang rasional dengan pandangan ke depan untuk mencapai tujuan-tujuan ini.

Kamaruddin Ahmad (2005, 5) mengemukakan definisi akuntansi manajemen

Sebagai penerapan teknik-teknik dan konsep yang tepat dalam pengolahan data ekonomi historikal dan yang diproyeksikan dari suatu usaha untuk membantu manajemen dalam penyusunan rencana untuk tujuan-tujuan ekonomi yang rasional dan dalam membuat keputusan-keputusan rasional dengan pandangan ke arah pencapaian tujuan tersebut.

Berdasarkan definisi-definisi yang dikemukakan dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen merupakan penerapan dari pemahaman mengenai teknik-teknik dan konsep mengenai sesuatu yang berkaitan dengan perilaku biaya, *cost-volume, profit, financial*, proyeksi-proyeksi dan model-model matematis lain yang relevan dengan akuntansi guna mendapatkan informasi akuntansi sebagai dasar pengambilan keputusan yang rasional demi pencapaian tujuan suatu organisasi.

2.1.2. Tujuan Akuntansi Manajemen

Sebagai salah satu sistem pengolahan informasi keuangan, karakteristik akuntansi manajemen dapat dibandingkan dengan karakteristik akuntansi keuangan. Akuntansi manajemen sebagai salah satu tipe dari dua tipe akuntansi: akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen. Kedua tipe ini mempunyai karakteristik yang berlainan disebabkan oleh perbedaan pemakai informasi yang dihasilkan oleh kedua tipe akuntansi tersebut. Akuntansi keuangan merupakan tipe akuntansi yang mengolah informasi keuangan terutama untuk memenuhi keperluan manajemen puncak dan pihak luar organisasi, sedangkan akuntansi manajemen merupakan tipe akuntansi yang mengolah informasi keuangan yang terutama untuk memenuhi keperluan manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian organisasi yang bertujuan untuk mencapai tujuan perusahaan sesuai dengan visi misi dan harapan perusahaan ke depannya serta dapat menjalin hubungan baik dengan para pengguna informasi akuntansi baik intern maupun ekstern.

Menurut Amin Widjaja Tunggal (1994, 13-14) kerangka kerja konseptual yang dikemukakan NAA menjelaskan tujuan akuntansi manajemen dan juga akuntan manajemen dengan arti memberi informasi dan berpartisipasi dalam proses manajemen. Secara lebih khusus, tujuan yang sebenarnya diuraikan sebagai berikut:

- 1) Memberikan informasi
Akuntansi manajemen memilih dan memberikan kepada semua tingkat manajemen informasi yang diperlukan untuk:

- (a) Perencanaan, penilaian, dan pengendalian operasi,
 - (b) Mengamankan aktiva organisasi, dan
 - (c) Mengkomunikasikan dengan pihak-pihak yang berkepentingan di luar organisasi seperti pemegang saham dan badan-badan pemerintah.
- 2) Berpartisipasi dalam proses manajemen
- Akuntan manajemen pada tingkat tertentu terlibat secara aktif dalam proses mengelola entitas. Proses tersebut termasuk membuat keputusan stratejik, taktis, dan operasi serta membantu untuk mengkoordinasi usaha-usaha dari organisasi secara keseluruhan. Akuntan manajemen berpartisipasi sebagai bagian dari manajemen, dalam memastikan bahwa organisasi beroperasi sebagai suatu kesatuan jangka panjang, menengah, dan kepentingan terbaik jangka pendek. Tujuan ini merefleksikan beberapa prioritas yang dihadapi akuntan manajemen, mereka tidak perlu merupakan semua segi dari lingkungan akuntansi manajemen.

Menurut Charles T. Horngren yang dikutip oleh Kamaruddin Ahmad (2005, 3) Informasi akuntansi pada dasarnya bersifat keuangan yang membantu manajer melakukan tiga masalah pokok sebagai berikut:

- (a) Merencanakan secara efektif dan memusatkan perhatiannya pada penyimpanan apa yang direncanakan.
- (b) Mengarahkan operasi sehari-hari
- (c) Mencapai penyelesaian terbaik sehubungan dengan masalah operasi yang dihadapi organisasi.

Dapat disimpulkan bahwa tujuan daripada manajemen akuntansi adalah sebagai pengidentifikasi tujuan perusahaan, perencanaan untuk arus sumber daya yang optimal dan pengukuran kinerja sumber daya. Akuntansi manajemen juga bertujuan menghubungkan struktur perusahaan terhadap tujuannya, membangun dan mempertahankan komunikasi dan sistem pelaporan yang efektif, mengukur sumber daya yang ada, menemukan kinerja yang akseptasional. Selain itu dalam menjalankan tujuan manajemen, dalam fungsi pengendaliannya akuntansi

manajemen menentukan karakteristik-karakteristik ekonomi dan ruang lingkup kinerja yang tepat, yang signifikan dalam arti tujuan-tujuan secara keseluruhan. Manajemen akuntansi sebagai pelaksana operasional perusahaan, berperan dalam pengukuran dari masukan biaya yang relevan, komunikasi data yang tepat, dari karakter ekonomi yang pokok terhadap personil kritikal pada dasar waktu yang tepat.

2.1.3. Peran Akuntansi Manajemen

Menurut Mulyadi (2001, 8-11) peran akuntansi manajemen sebagai sistem pengolah informasi keuangan dalam perusahaan dibagi menjadi tiga tingkat perkembangan, yaitu:

1) **Pencatat Skor**

Akuntansi manajemen berperan dalam menyediakan informasi keuangan bagi penyusunan rencana aktivitas, yang memberikan informasi sebagai dasar untuk mengalokasikan sumber daya kepada berbagai aktivitas yang direncanakan. Akuntansi manajemen juga berperan besar dalam menyajikan informasi umpan balik kepada manajemen mengenai pelaksanaan rencana aktivitas yang telah disusun. Akuntansi manajemen mencatat skor dan mengkomunikasikan skor kepada manajer yang bersangkutan untuk memungkinkan manajemen mengevaluasi pelaksanaan rencana yang telah disusun.

2) **Penarik Perhatian**

Sebagai penarik perhatian manajemen, akuntansi menyajikan informasi penyimpangan pelaksanaan rencana yang memerlukan perhatian manajemen, agar manajemen dapat merumuskan tindakan untuk mencegah berlajutnya penyimpangan yang terjadi.

3) **Penyedia Informasi untuk Pemecahan Masalah**

Jika manajemen telah mengandalkan informasi yang dihasilkan oleh akuntan manajemen, maka mereka akan selalu mengundangnya dalam setiap pengambilan keputusan pemecahan masalah yang akan mereka lakukan. Manajemen selalu menghadapi ketidakpastian manakala mereka

menghadapi masalah yang harus diputuskan pemecahannya. Untuk mengurangi ketidakpastian ini, manajemen memerlukan informasi, di antaranya informasi akuntansi.

Karena bagi perusahaan besar, laporan keuangan yang dihasilkan oleh akuntansi dimanfaatkan oleh pemakai luar yang terdiri dari pemegang saham, kreditur, analis keuangan, organisasi karyawan, dan berbagai instansi pemerintah. Para pemakai luar ini memerlukan laporan keuangan perusahaan sebagai dasar pembuatan keputusan tentang hubungan mereka dengan perusahaan yang bersangkutan. Informasi keuangan ini merupakan masukan yang penting bagi para manajer dalam mengelola perusahaan atau bagiannya. Berbeda dengan pihak luar yang memerlukan informasi keuangan guna mengambil keputusan untuk menentukan hubungan mereka dengan suatu perusahaan, para manajer memerlukan informasi keuangan sebagai dasar untuk mengambil keputusan mengenai perusahaan atau bagian yang dipimpinnya. Informasi keuangan yang dibutuhkan oleh para manajer tersebut telah diolah dan disajikan oleh tipe akuntansi manajemen.

Akuntansi manajemen bertanggung jawab untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, menganalisis, menyiapkan, menginterpretasikan dan mengkomunikasikan informasi yang digunakan manajemen untuk mencapai tujuan dasar organisasi. Akuntan manajemen perlu sensitif terhadap kebutuhan informasi para manajer. Akuntan manajemen berfungsi sebagai anggota staf dari organisasi dan bertanggung jawab menyediakan informasi, mereka biasanya terlibat secara dekat dalam proses manajemen sebagai anggota penting dari tim manajemen. (Hansen & Mowen, 2004, 25)

Secara garis besar peran akuntansi manajemen adalah sebagai penyaji informasi keuangan secara kuantitatif dan relevan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomi. Baik dalam mengukur keberhasilan operasi perusahaan, maupun membuat rencana di masa yang akan datang. Karena pimpinan perusahaan memerlukan catatan dan laporan akuntansi, dalam menentukan sejauh mana hasil-hasil yang dicapai sesuai dengan rencana.

2.2. Penetapan Harga Transfer

2.2.1. Pengertian Harga Transfer

Beberapa pendapat mengenai definisi harga transfer atau *Transfer Pricing* sebagai berikut:

Pricing sebagai berikut:

Carl S. Warren, Philip E. Fess, James M. Reeve (1996, 910) mendefinisikan harga transfer sebagai berikut:

“The price charge one decentralized unit by another for the goods or services provided. The objectives of transfer pricing is to encourage each divisions manager to transfer good and services between divisions it overall company income can be increased by doing so”.

Menurut Darsono P & Ari P (2008, 187):

Harga transfer ialah satuan nilai produk atau jasa yang dibebankan oleh satu divisi ke divisi yang lainnya pada sebuah organisasi yang sama.

Mulyadi mengatakan (2001, 381):

Dalam arti luas harga transfer meliputi harga produk atau jasa yang ditransfer antarpusat pertanggungjawaban dalam perusahaan. Dengan demikian pengertian harga transfer ini meliputi semua bentuk alokasi biaya dari departemen pembantu dan departemen produksi dan harga jual produk

atau jasa yang ditransfer antarpusat laba dalam satu perusahaan.

Transfer pricing refers to the pricing of goods and services within a multi-divisional organization. Goods from the production division may be sold to the marketing division, or goods from a parent company may be sold to a foreign subsidiary. The choice of the transfer prices affects the division of the total profit among the parts of the company. It can be advantageous to choose them such that, in terms of bookkeeping, most of the profit is made in a country with low taxes. (<http://www.websters-online-dictionary.org/definition/transfer+pricing>)

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut dapat disimpulkan secara garis besar bahwa harga transfer adalah sejumlah harga yang dibebankan subunit (divisi atau departemen atau pembeli) untuk suatu produk atau jasa yang disediakan pada subunit yang lain (penjual) pada suatu organisasi yang sama. Di dalam organisasi terdesentralisasi, sebagian besar kekuasaan pengambilan keputusan berada pada subunit masing-masing. Dalam kasus ini, sistem pengendalian manajemen sering menggunakan harga transfer untuk mengkoordinasikan tindakan dari subunit-subunit dan untuk mengevaluasi kinerja mereka.

Dalam hal ini, harga transfer memudahkan tugas manajer subunit dalam pengolahan informasi dan pengambilan keputusan. Dalam suatu sistem penetapan harga transfer yang dirancang dengan baik, optimasi kinerja subunit mengarah ke optimasi kinerja dari perusahaan keseluruhan.

2.2.2. Dampak Harga Transfer terhadap Perusahaan

Menurut Carter & Usry (2005, 134-135) penetapan harga transfer mempengaruhi divisi-divisi yang melakukan transfer dan perusahaan secara keseluruhan. Hal ini terlihat nyata pada dampak yang ditimbulkannya terhadap:

- 1) Ukuran-ukuran kinerja divisional,
Dampak terhadap ukuran kinerja divisi, harga yang dikenakan untuk barang yang ditransfer mempengaruhi biaya divisi pembeli dan pendapatan divisi penjual. Artinya, laba kedua divisi tersebut, sebagaimana juga evaluasi dan kompensasi para manajer mereka, dipengaruhi oleh harga transfer. Karena berpengaruh terhadap ukuran kinerja berdasarkan laba dari kedua divisi (misalnya, ROI dan EVA), maka penetapan harga transfer sering menjadi masalah yang ditanggapi dengan sangat emosional.
- 2) Laba perusahaan,
Dampak terhadap keuntungan perusahaan meskipun harga transfer aktual tidak mempengaruhi perusahaan sebagai satu kesatuan, penetapan harga transfer ternyata mampu mempengaruhi tingkat laba yang dihasilkan oleh perusahaan dalam dua cara: jika ia mempengaruhi perilaku divisi dan jika ia mempengaruhi pajak penghasilan. Divisi-divisi yang bertindak secara independen, mungkin menetapkan harga transfer yang memaksimalkan laba divisi tetapi menimbulkan pengaruh sebaliknya terhadap laba perusahaan secara keseluruhan.
- 3) Pajak penghasilan,
Penetapan harga transfer juga dapat mempengaruhi pajak penghasilan perusahaan secara keseluruhan. Hal ini terjadi terutama pada perusahaan multinasional. Namun, sebagaimana yang umumnya berlaku, perusahaan mungkin berupaya mengatur harga transfer sedemikian rupa sehingga lebih banyak pendapatan yang diberikan kepada divisi yang beroperasi di negara dengan pajak rendah dan biaya yang lebih tinggi diberikan kepada divisi yang beroperasi di negara dengan pajak tinggi.
- 4) Otonomi divisional,
Manajemen puncak sering tergoda untuk mencampuri dan mendikte harga transfer yang mereka kehendaki. Namun, apabila campur tangan seperti itu menjadi sering dilakukan, maka organisasi secara efektif telah menanggukuhkan proses

desentralisasi dengan segala keunggulannya. Jadi, campur tangan manajemen pusat dalam mengurangi biaya ini dapat benar-benar menjadi lebih mahal dalam jangka panjang dibandingkan tanpa adanya campur tangan.

2.2.3. Konsep Harga Transfer

Karena manajer pusat laba diukur kinerjanya berdasarkan laba yang diperoleh, maka setiap transfer barang atau jasa antarpusat laba, selalu diperhitungkan di dalamnya unsur laba. Penentuan harga transfer (*transfer pricing*) dalam perusahaan yang telah mendesentralisasikan organisasinya ke dalam pusat-pusat laba menimbulkan berbagai masalah, terutama masalah yang menyangkut penentuan harga transfer yang adil bagi semua pihak yang terkait, masalah motivasi, pengukuran kinerja, dan masalah pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.

2.2.3.1. Karakteristik Harga Transfer

Mulyadi (2001, 381) mengatakan jika antarpusat laba dalam suatu perusahaan membeli dan menjual barang, ada dua macam keputusan yang harus dibuat:

- 1) Keputusan pemilihan sumber. Keputusan pertama yang harus dibuat adalah penentuan dimana produk harus diproduksi, yaitu diproduksi di dalam perusahaan atau dibeli dari pemasok luar. Keputusan ini disebut dengan istilah lain *sourcing decision*.
- 2) Keputusan penentuan harga transfer. Jika produk diproduksi di dalam perusahaan, keputusan berikutnya yang harus dibuat adalah pada harga transfer berapa produk tersebut ditransfer dari divisi penjual ke divisi pembeli. Keputusan ini dikenal dengan istilah lain *transfer pricing decision*.

Dalam penentuan harga transfer ada dua divisi yang terlibat: divisi penjual, yang mentransfer barang atau jasa dan divisi pembeli, yang menerima transfer barang atau jasa dari divisi penjual. Dari dua konsep harga transfer di atas, penentuan harga transfer yang memiliki potensi untuk menimbulkan banyak masalah adalah penentuan harga transfer barang antardivisi sebagai pusat laba.

Harga transfer pada hakikatnya memiliki tiga karakteristik berikut ini:

- 1) Masalah harga transfer hanya timbul jika divisi yang terkait diukur kinerjanya berdasarkan atas laba yang diperoleh mereka dan harga transfer merupakan unsur yang signifikan dalam membentuk biaya penuh produk yang diproduksi di divisi pembeli.
- 2) Harga transfer selalu mengandung unsur laba di dalamnya.
- 3) Harga transfer merupakan alat untuk mempertegas diversifikasi dan sekaligus mengintegrasikan divisi yang dibentuk. (www.pojokinfo.wordpress.com)

2.2.3.2. Masalah yang Dirundingkan dalam Penentuan Harga

Transfer

Menurut Mulyadi (2001, 382-384) karena setiap divisi yang dibentuk perusahaan diukur kinerjanya atas dasar laba

yang diperoleh masing-masing, maka dua masalah yang selalu dirundingkan oleh divisi penjual dan divisi pembeli adalah:

- 1) Dasar yang digunakan sebagai landasan penentuan harga transfer. Dalam penentuan harga transfer, divisi pembeli dan divisi penjual harus menyepakati dasar yang akan dipakai sebagai landasan penentuan harga transfer: biaya dan harga pasar. Biaya yang dipakai sebagai dasar penentuan harga transfer adalah biaya penuh: biaya penuh sesungguhnya dan biaya penuh standar.
- 2) Besarnya laba yang diperhitungkan dalam harga transfer. Dua faktor yang harus dirundingkan antara divisi penjual dengan divisi pembeli dalam menentukan besarnya laba yang diperhitungkan dalam harga transfer adalah:
 - (1) Dasar yang digunakan untuk menentukan laba yang diperhitungkan dalam harga transfer.
 - (2) Besarnya laba yang diperhitungkan dalam harga transfer.

Laba yang diperhitungkan dalam harga transfer dapat ditentukan berdasarkan persentase tertentu dari biaya penuh atau berdasarkan aktiva penuh yang digunakan untuk memproduksi produk. Jika laba ditentukan sebesar persentase tertentu dari biaya penuh, harga transfer yang dihasilkan tidak memperhitungkan modal yang diperlukan dalam memproduksi produk yang ditransfer. Aktiva penuh merupakan dasar yang baik untuk memperhitungkan laba dalam harga transfer, namun banyak masalah yang timbul dalam memperhitungkan aktiva penuh sebagai investment base. Jika aktiva penuh divisi dipakai sebagai dasar penentuan laba yang diperhitungkan dalam harga transfer, dua faktor yang harus dipertimbangkan adalah:

- (1) Jenis aktiva yang diperhitungkan sebagai dasar.
- (2) Cara penilaian aktiva yang digunakan sebagai dasar

Jenis aktiva yang diperhitungkan sebagai dasar penentuan laba dalam harga transfer dapat digolongkan menjadi dua kelompok: aktiva lancar dan aktiva tidak lancar. Jenis aktiva yang diperhitungkan dalam aktiva lancar divisi penjual adalah aktiva lancar yang digunakan untuk operasi divisi penjual. Dengan demikian investasi sementara dalam surat berharga tidak diperhitungkan sebagai aktiva yang dipakai sebagai dasar penentuan laba dalam harga transfer. Begitu pula dengan investasi jangka panjang divisi penjual tidak diperhitungkan dalam aktiva tidak lancar yang dipakai sebagai dasar penentuan laba dalam harga transfer.

Aktiva tetap yang diperhitungkan sebagai dasar penentuan laba dalam harga transfer adalah kondisi aktiva tetap divisi penjual pada awal tahun berlakunya harga transfer. Jika dalam tahun berjalan, divisi penjual melakukan investasi dalam aktiva tetap, jumlah investasi ini biasanya diperhitungkan dalam penentuan harga transfer tahun berikutnya. Begitu pula jika dalam tahun berjalan divisi penjual melakukan penghentian pemakaian aktiva tetapnya, perubahan ini baru diperhitungkan dalam penentuan harga transfer tahun berikutnya.

2.2.3.3. Metode Penentuan Harga Transfer

Ada berbagai metode penentuan harga transfer. Menurut Mulyadi (2001, 385) dasar yang digunakan dalam penentuan harga transfer, berbagai metode tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua sebagai berikut:

1) Penentuan harga transfer atas dasar biaya (*cost-based transfer pricing*)

Dalam penentuan harga transfer ini, harga jual yang ditransfer antardivisi didasarkan pada biaya penuh produk yang ditransfer. Biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga transfer dapat dipilih dari dua macam biaya: biaya penuh sesungguhnya atau biaya penuh standar. Biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga transfer dapat dihitung dengan salah satu dari tiga pendekatan

penentuan biaya: *full costing*, *variable costing*, atau *activity-based costing*.

Namun kelemahan yang melekat dalam metode penentuan harga transfer atas dasar biaya, yaitu:

- (a) Dalam menetapkan harga transfer, harus dicapai persetujuan lebih dahulu antara divisi penjual dan divisi membeli mengenai biaya apa saja yang dapat diterima sebagai dasar penentuan harga transfer.
- (b) Jika hanya sebagian kecil produk yang dihasilkan divisi penjual dijual keluar, biasanya manajemen akan menetapkan laba yang dianggap layak bagi divisi penjual sesuai dengan pertimbangan kebijakannya.

Menurut Hansen & Mowen (2005, 222) perhitungan biaya variabel menekankan biaya manufaktur variabel dan tetap. Perhitungan biaya variabel membebankan hanya biaya manufaktur variabel ke produk, biaya-biaya ini meliputi bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan *overhead* variabel. *Overhead* tetap diperlakukan sebagai beban periode dan tidak disertakan dalam penentuan biaya produk. Dasar pemikiran untuk ini adalah bahwa *overhead* tetap merupakan biaya kapasitas atau tetap ada dalam bisnis. Menurut perhitungan biaya variabel, *overhead* tetap dari suatu periode dipandang habis pada akhir periode itu dan dibebankan secara total terhadap pendapatan periode tersebut.

2) Penentuan harga transfer atas dasar harga pasar (*market-based transfer pricing*)

Jika produk yang ditransfer antardivisi di dalam perusahaan mempunyai harga pasar, pada umumnya harga pasar tersebut merupakan dasar yang adil terutama dipandang dari sudut pengukuran kinerja. Harga pasar tersebut merupakan biaya kesempatan (*opportunity cost*) baik bagi divisi penjual maupun divisi pembeli.

Dalam metode ini terdapat kelemahan harga transfer atas dasar harga pasar, yaitu:

- (a) Tidak semua produk mempunyai harga pasar
- (b) Divisi penjual mempunyai pasar yang sudah pasti
- (c) Harga pasar tidak selalu sama dengan harga yang tercantum di dalam daftar harga. Kesulitan penentuan harga pasar akan lebih besar jika harga pasar sangat berfluktuasi.

2.2.3.4. Masalah dalam Penentuan Harga Transfer

Menurut Mulyadi, (2001, 399) jika manajer divisi pembeli melakukan perencanaan laba jangka pendek, akan memperlakukan harga yang dibayarkan kepada divisi penjual untuk produk yang ditransfer dari divisi tersebut sebagai unsur biaya variabel. Dengan demikian usaha optimisasi laba jangka pendek yang dilakukan oleh divisi pembeli tidak selalu berakibat optimisasi laba perusahaan secara keseluruhan.

Masalah tersebut selalu timbul jika produk atau jasa yang ditransfer dari divisi penjual ke divisi pembeli dengan menggunakan harga transfer per satuan. Masalah ini menjadi lebih besar dalam perusahaan yang divisinya memasakan produk yang diproduksi oleh divisi lain dalam perusahaan yang sama.

Untuk memecahkan masalah tersebut, ada dua alternatif yang dapat dipilih, yaitu:

- (a) Memperlakukan divisi penjual sebagai pusat biaya,
- (b) Memilih satu dari tiga alternatif harga transfer: beban tetap bulanan, pembagian laba, dan dua macam harga.

2.3. Laba

2.3.1. Pengertian Laba

Ukuran sering kali di pakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan.

Pengertian laba menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut:

Menurut Lili M. Sadeli (2008, 24) laba adalah

Selisih penghasila yang diterima perusahaan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan hasil tersebut, merupakan pendapatan bersih perusahaan, atau lebih dikenal dengan istilah rugi/laba perusahaan. Dikatakan laba, jika penghasilan melebihi atau lebih besar dari biaya-biaya, sedangkan dalam keadaan sebaliknya disebut rugi.

Winwin Yadiati (2007, 91) laba dari segi semantik diartikan

Sebagai kesejahteraan dan kemakmuran, atau diartikan sebagai perubahan kemakmuran, atau perubahan kapital, atau modal. Menurut konsep kemakmuran, laba timbul jika ada aliran lebih yang masuk setelah aliran awal periode dapat dipertahankan sampai akhir periode.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi laba adalah pendapatan dan biaya, antara modal awal dengan hasil akhir dalam suatu periode. Laba adalah pendapatan dikurangi dengan biaya-biaya usaha. Laba didapat jika pendapatan lebih besar daripada biaya-biaya yang dikeluarkan, akan tetapi jika posisi sebaliknya maka dikatakan rugi.

2.3.2. Perencanaan dan Sasaran Laba

Perencanaan laba merupakan suatu proses pengembangan rencana-rencana secara rinci untuk suatu jangka waktu tertentu, dan

mengintegrasikan rencana-rencana menjadi suatu kesatuan yang komprehensif untuk mencapai laba yang diinginkan, perencanaan laba merupakan suatu bentuk perencanaan operasi penganggaran terhadap pendapatan penjualan dan beban operasi dalam mencapai sasaran laba tertentu. Menurut William (2005, 4) terdapat beberapa faktor yang harus diperimbangkan dalam perencanaan laba, yaitu:

- 1) Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu.
- 2) Volume penjualan yang diperlukan untuk semua biaya agar menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan bisnis masa depan.
- 3) Titik impas
- 4) Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang.
- 5) Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.
- 6) Pengembalian atas modal yang digunakan.

Perencanaan laba untuk periode tertentu akan berhubungan dengan perencanaan dan sasaran laba juga biaya pada periode akuntansi yang bersangkutan. William (2005, 6) mengatakan pada pokoknya ada tiga prosedur yang dapat digunakan dalam menetapkan sasaran laba, yaitu:

- 1) Metode Apriori
Dalam metode apriori sasaran laba yang diinginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan. Mula-mula pihak manajemen merinci tingkat hasil pengendalian tertentu yang akan direalisasikan dalam jangka panjang dengan wahana perencanaan.
- 2) Metode Apteriori
Dalam metode apteriori sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan dan ssaran tersebut merupakan hasil perencanaan itu sendiri.
- 3) Metode Pragmatis
Dalam metode pragmatis pihak manajemen yang menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara

empiris dan didukung oleh pengalaman. Dengan menggunakan suatu tingkat target laba yang diperoleh dari pengalaman, pengharapan, atau perbandingan, pihak manajemen menetapkan standar laba kredit yang dianggap memadai bagi perusahaan.

2.3.3. Cakupan Laba dan Analisa Perubahan Laba Kotor

Menurut Winwin Yadiati (2007, 97) terdapat dua konsep cakupan laba, yaitu:

1) *Current Operating Concept*

Menurut konsep ini *income* hanya meliputi *item-item* yang sifatnya regular dan dari elemen-elemen pendapatan dan beban yang sifatnya berulang (*recurring*) dan berasal dari operating saat ini (*current oprating*). Item-item yang sifatnya irregular tidak dimasukkan sebagai komponen laba, sehingga tidak mencerminkan *earning power* di masa yang akan datang dari satu kesatuan usaha. Konsep ini relevan dengan kepentingan manajemen sebagai pengukur efisiensi, yaitu berkaitan dengan pemanfaatan semua *input* dan sumber daya yang digunakan dalam rangka menghasilkan laba.

2) *All Inclusive Concept*

Menurut konsep ini, cakupan laba meliputi semua perubahan dan kenaikan *net asset* selama periode tertentu, kecuali yang diakibatkan dari investasi oleh pemilik dan distribusi kepada pemilik (transaksi modal). Dalam konsep ini, item-item yang sifatnya dan berasal dari aktivitas baik regular dan nonregular, *recurring*, maupun *nonrecurring*, termasuk dalam cakupan laba.

Perubahan laba kotor (*gross profit*) perlu dianalisa untuk mengetahui sebab-sebab tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan), sehingga akan dapat diambil kesimpulan dan atau diambil tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya.

Munawir (2000, 216) mengatakan pada dasarnya perubahan laba kotor itu disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor penjualan dan faktor

harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual per satuan produk tersebut. Oleh karena itu perubahan laba kotor karena adanya perubahan hasil penjualan dapat disebabkan adanya:

- (a) Perubahan harga jual per satuan produk
- (b) Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual atau dihasilkan.

Faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok per satuan (rata-rata) produk yang dijual atau yang dihasilkan tersebut, oleh karena itu perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan harga pokok penjualan dapat disebabkan oleh:

- (a) Perubahan harga pokok rata-rata per satuan
- (b) Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual

Perubahan laba kotor baik itu merupakan penurunan atau kenaikan yang disebabkan oleh faktor harga jual tidak dapat digunakan sebagai pengukur kegiatan bagian penjualan, karena hal ini disebabkan oleh faktor ekstern perusahaan. Perubahan harga jual ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya dengan perubahan kuantitas produk yang dijual. Suatu perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan kuantitas atau volume barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Kenaikan laba kotor karena ada kenaikan volume yang dijual berarti bagian penjualan bekerja lebih aktif (dengan anggapan bahwa

biaya pemasaran tetap maka perubahan laba kotor yang disebabkan oleh kenaikan volume penjualan berarti perusahaan semakin efisien dalam operasinya).

Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja secara tidak efisien, hal ini dapat ditanyakan atau dimintakan pertanggungjawaban kepada kepala bagian produksi apa sebabnya terjadi perubahan tersebut. Kenaikan ini kemungkinan disebabkan oleh faktor ekstern, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, atau mungkin disebabkan oleh faktor intern yaitu adanya in efisiensi atau pemborosan-pemborosan.

Dalam uraian pada bab sebelumnya bahwa perubahan laba kotor pada dasarnya disebabkan oleh empat faktor menurut Munawir (2000, 218), yaitu:

- 1) Perubahan harga jual (*sales price variance*), yaitu adanya perubahan antaraharga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan atau harga jual tahun sebelumnya. Perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga jual dapat ditentukan dengan rumus:

(Harga jual menurut realisasi atau yang sesungguhnya – Harga jual anggaran atau tahun sebelumnya) x Kuantitas produk yang sesungguhnya dijual tahun ini

Atau:

$$(H_{j2} - H_{j1}) K_2$$

H_{j1} : harga jual per satuan produk yang dianggarkan atau tahun sebelumnya

H_{j2} : harga jual per satuan produk yang sesungguhnya
 K_2 : kuantitas atau volume produk yang sesungguhnya dijual tahun ini

Apabila $(H_{j2} - H_{j1})$ menunjukkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan.

- 2) Perubahan kuantitas produk yang dijual (*sales volume variance*), yaitu adanya perbedaan antara kuantitas produk yang direncanakan pada tahun sebelumnya dengan kuantitas produk sesungguhnya dijual. Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan kuantitas volume produk yang dijual dapat ditentukan dengan rumus:

(Kuantitas penjualan yang sesungguhnya – Kuantitas penjualan yang dianggarkan atau tahun sebelumnya) x Harga jual yang dianggarkan

Atau:

$$(K_2 - K_1) H_{j1}$$

K_2 : kuantitas penjualan yang sesungguhnya direalisasikan tahun ini

K_1 : kuantitas penjualan yang dianggarkan atau tahun sebelumnya

H_{j1} : harga jual per satuan produk yang dianggarkan atau tahun sebelumnya sebagai standar

Bila $(K_2 - K_1)$ menghasilkan angka positif menunjukkan bahwa kuantitas produk yang sesungguhnya dijual lebih besar daripada yang direncanakan, hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan atau bagian penjualan bekerja lebih baik, sebaliknya bila menghasilkan angka negatif berarti penjualan turun dan menunjukkan keadaan merugikan.

- 3) Perubahan harga pokok penjualan per satuan produk (*cost price variance*), yaitu adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk (*unit cost*) menurut anggaran atau tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya. Perubahan laba kotor yang disebabkan adanya harga pokok penjualan per satuan produk dapat ditentukan dengan rumus:

(harga pokok penjualan yang sesungguhnya – Harga pokok penjualan yang dianggarkan atau tahun sebelumnya) x Kuantitas produk yang dijual

Atau:

$$(HPP_2 - HPP_1) K_2$$

HPP₂ : harga pokok penjualan yang sesungguhnya

HPP₁ : harga pokok penjualan menurut anggaran atau tahun sebelumnya

K₂ : kuantitas produk yang sesungguhnya dijual

Apabila $(HPP_2 - HPP_1)$ menghasilkan angka positif berarti HPP mengalami kenaikan, kenaikan dalam sektor biaya menunjukkan keadaan yang merugikan, sebaliknya bila hasilnya negatif berarti biaya mengalami penurunan yang berarti pula menunjukkan keadaan yang menguntungkan.

- 4) Perubahan kuantitas harga pokok penjualan (*cost volume variance*), yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas atau volume yang dijual atau yang diproduksi. Rumus untuk menentukan besarnya perubahan kuantitas harga pokok penjualan adalah:

(Kuantitas yang sesungguhnya – Kuantitas menurut anggaran atau tahun sebelumnya) x Harga pokok menurut anggaran atau tahun sebelumnya

Atau:

$$(K_2 - K_1) HPP_1$$

K₂ : kuantitas produk yang sesungguhnya dijual atau dihasilkan

K₁ : kuantitas produk menurut anggaran atau tahun sebelumnya

HPP₁ : harga pokok penjualan per satuan barang menurut anggaran

Apabila $(K_2 - K_1)$ menghasilkan angka positif berarti kuantitas yang dijual atau diproduksi bertambah (mengalami kenaikan), apabila kuantitas bertambah maka harga pokok penjualan akan mengalami kenaikan pula dan bertambahnya harga pokok penjualan menunjukkan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan), sebaliknya bila hasilnya negatif berarti ada penurunan biaya dan menunjukkan keadaan yang menguntungkan.

2.4. Pengaruh Penetapan Harga Transfer terhadap Tingkat Laba Kotor

Perusahaan

Perusahaan di dalam kegiatannya, pasti membutuhkan berbagai macam informasi. Salah satu informasi yang diperlukan oleh suatu manajemen pada perusahaan manufaktur dan perusahaan jasa adalah informasi biaya. Pada perusahaan yang pengendalian biayanya secara desentralisasi akan membuat manajer divisi bebas melakukan upaya-upaya yang dilakukan untuk mencapai target laba yang akan dicapainya. Namun secara keseluruhan, bagi perusahaan yang mempunyai lebih dari satu divisi akan mendapatkan masalah dalam penetapan harga transfer.

Karena dalam penentuan harga transfer ini pusat laba diminta untuk memberikan kebijakan yang terbaik dalam mengambil keputusan. Jika pusat laba salah mengambil langkah dalam kebijakan harga transfer maka akan berdampak pada laba perusahaan secara keseluruhan. Disamping itu, penekanan biaya-biaya produksi juga akan menjadi tidak relevan dengan volume produksi serta harga jual yang ditawarkan kepada konsumen.

Dengan menggunakan salah satu dari metode penentuan harga transfer tersebut maka akan terjadi tingkat laba yang berbeda dari metode-metode tersebut, sehingga mengharuskan manajer divisi mempertimbangkan metode mana yang akan digunakan sebagai dasar penetapan harga transfer.

Untuk mengantisipasi kerugian atau tidak relevannya biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, maka perlu dikaji lagi mengenai metode penentuan harga transfer. Sehingga target laba yang akan diharapkan dapat tercapai.

Kemudian sistem pengendalian manajemen harus dirancang sesuai dengan struktur perusahaan dan tanggung jawab pengambilan keputusan setiap manajer. Sistem pengendalian manajemen memotivasi para manajer dan karyawan untuk mengerahkan usaha dengan cara memberikan beragam penghargaan yang berkenaan dengan pencapaian tujuan tersebut.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah variabel yang diteliti. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen (x) adalah pengaruh penetapan harga transfer sedangkan untuk variabel dependen (y) tingkat laba kotor. Penelitian ini dilakukan pada PT. Unggul Citra Mulia terletak di Jalan Penerangan No. 50 Daan Mogot Jakarta Barat 11460. PT. Unggul Citra Mulia bukan merupakan perusahaan multinational, namun dalam operasionalisasinya terdapat penyesuaian harga transfer terhadap produk-produk yang dihasilkan untuk di transfer ke departemen berikutnya yang berpengaruh terhadap laba perusahaan.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Desain Penelitian

Desain penelitian adalah seluruh proses perencanaan dan pelaksanaan suatu penelitian. Desain penelitian merupakan rencana tentang cara mengumpulkan dan menganalisis data agar dapat dilaksanakan secara ekonomis serta serasi dengan jenis atau tujuan penelitian. Adapun elemen-elemen desain penelitian adalah:

1) Jenis, Metode, dan Teknik Penelitian

(1) Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif (ekploratif) yaitu mengenai informasi yang

ada dan disusun menjadi uraian yang lengkap dan menyeluruh mengenai pengaruh penetapan harga transfer terhadap tingkat laba kotor perusahaan.

(2) Metode Penelitian

Metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah studi kasus yang merupakan penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti serta interaksi dengan lingkungan. Dalam hal ini berkaitan dengan masalah harga transfer antardivisi perusahaan yang berpengaruh terhadap perolehan laba kotor perusahaan

(3) Teknik Penelitian

Teknik penelitian yang digunakan adalah statistik kuantitatif, yaitu teknik penelitian yang bersifat menerangkan mengenai pengaruh penetapan harga transfer terhadap tingkat laba kotor perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia.

2) Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini adalah organisasi yaitu sumber data yang unit analisisnya merupakan data keuangan PT. Unggul Citra Mulia.

3.2.2. Operasionalisasi Variabel

Tabel 4
Operasionalisasi Variable

Variable/ Sub Variable	Indikator	Skala/Ukuran
1. Harga Transfer	Biaya produksi:	
	• Biaya Bahan Baku	Ratio
	• Biaya Tenaga Kerja	Ratio
	• Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Ratio
	Biaya Nonproduksi:	
• Biaya Administrasi & Umum Tetap	Ratio	
• Biaya Pemasaran Tetap	Ratio	
• Jumlah minimum produksi untuk mencapai BEP (<i>Break Event Point</i>)	Ratio	
2. Laba Perusahaan	% laba (<i>mark up</i>) yang diinginkan: ○ Volume penjualan ○ Harga jual per satuan produk ○ Harga pokok produksi	Ratio Ratio Ratio

3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data yang penulis lakukan dalam menyusun makalah ini adalah:

1) Studi Kepustakaan

Dalam hal ini, penulis mempelajari berbagai literatur yang ada relevansinya dengan objek penelitian baik buku-buku wajib maupun buku-buku penunjang lainnya serta bahan kuliah yang berhubungan dengan penulisan makalah ini.

2) Penelitian Lapangan

Dalam metode pengumpulan data ini, penulis mengumpulkan data dengan menggunakan data sekunder perusahaan yang penulis dapatkan dari PT. Unggul Citra Mulia.

3.2.4. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif sedangkan alat analisis yang digunakan untuk menentukan harga transfer dengan menggunakan metode *full costing* serta *variable costing* dan pendekatan harga pasar adalah alat yang digunakan untuk menentukan biaya yang harus dikeluarkan untuk memproduksi produk almalik tersebut serta melihat hubungan antara variabel independen yaitu harga transfer dengan variabel dependen yaitu tingkat laba kotor.

Sedangkan untuk menghitung tingkat laba kotor atau perubahan laba kotor penulis menggunakan metode perubahan harga pokok

penjualan per satuan produk (*cost price variance*), yaitu adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk (*unit cost*) menurut anggaran atau tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya. Perubahan laba kotor yang disebabkan adanya harga pokok penjualan per satuan produk dapat ditentukan dengan rumus:

$$(\text{harga pokok penjualan yang sesungguhnya} - \text{Harga pokok penjualan yang dianggarkan atau tahun sebelumnya}) \times \text{Kuantitas produk yang dijual}$$

Atau:

$$(\text{HPP}_2 - \text{HPP}_1) K_2$$

HPP₂ : harga pokok penjualan yang sesungguhnya

HPP₁ : harga pokok penjualan menurut anggaran atau tahun sebelumnya

K₂ : kuantitas produk yang sesungguhnya dijual

Apabila (HPP₂ - HPP₁) menghasilkan angka positif berarti HPP mengalami kenaikan, kenaikan dalam sektor biaya menunjukkan keadaan yang merugikan, sebaliknya bila hasilnya negatif berarti biaya mengalami penurunan yang berarti pula menunjukkan keadaan yang menguntungkan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1. Sejarah Singkat PT. Unggul Citra Mulia

PT. Unggul Citra Mulia berdiri pada tahun 1989 dengan susunan organisasi pokok dan legalisasi dokumen mengenai PT. Unggul Citra Mulia sebagai berikut:

Nama Perusahaan	: PT. UNGGUL CITRA MULIA
Alamat	: Jl. Hadiah No. 22 Jelambar, Jakarta Barat 11460
Notaris	: Esther Daniar Iskandar, S.H.
No. Akte	: C2-2065.HT.01.01.Th.90
No. SIUP	: 11.140/09-03/PK/XI/1989
No. TDP	: 09.02.1.60.5739
NPWP	: 01.336.399-9.036.000
No. Ijin Domisili	: 162/18.24.00/89
Komisaris Utama	: Edwin Kosim
Direktur Utama	: Effendi Lukman
Direktur	: Muhammad Ridwan Sutrimo
Manager Keuangan	: Anita Rahmawati
Manager Operasional	: Suyamto

Manager Pemasaran : Heri
Staff : Shinta Lisvianti
Pengawas : Reza Faisal, Sri Winarsih

Pada tahun 1989 PT. Unggul Citra Mulia memulai usahanya di bidang percetakan yang dipegang penuh kekuasaannya oleh Bapak M. Ridwan Sutrimo, beliau yang mempunyai gagasan untuk mendirikan perusahaan ini bersama dengan teman-temannya. Karena pada saat itu usaha percetakan masih belum mempunyai pesaing yang banyak. Dan berdasarkan keadaan tersebut serta ilmu mengenai *offset printing* yang dimiliki beliau maka didirikanlah PT. Unggul Citra Mulia ini.

PT. Unggul Citra Mulia mempunyai visi dan misi yang ingin dicapai, visi dari PT. Unggul Citra Mulia adalah "Menjadikan Perusahaan Sebagai Mitra dan Rekanan yang Dapat Memberikan Solusi yang Terbaik Sesuai dengan Bidang Kami." Sedangkan misi dari PT. Unggul Citra Mulia adalah "Selalu Melakukan Inovasi-inovasi Baru yang Bertujuan Meningkatkan Kualitas dan Kuantitas Sumber Daya yang Kami Miliki Saat Ini Di mana Loyalitas, Kapabilitas dan Tanggung Jawab Selalu Menjadi Landasan Kami dalam Melaksanakan Pekerjaan yang Dipercayakan Kepada Kami."

Pada awal berdirinya perusahaan ini, PT. Unggul Citra Mulia menempati lokasi di Jalan Hadiah No. 22 Jelambar Jakarta Barat hingga tahun 2001, kemudian perusahaan ini pindah lokasi kantornya di Jalan

Penerangan No. 50 Jelambar Jakarta Barat. Perpindahan lokasi ini dikarenakan lokasi yang lama sering mengalami banjir dikala hujan deras yang menyebabkan kerugian yang cukup besar.

Pada tahun 1992 perusahaan PT. Unggul Citra Mulia mengembangkan usahanya di bidang perdagangan macam-macam kertas. Namun usaha ini tidak berlangsung lama, sekitar tahun 1995 usaha ini bangkrut karena penyelewengan dana yang dilakukan oleh direktur utama. Kemudian pengurusan perusahaan ini digantikan oleh Bapak M. Ridwan sendiri. Satu per satu masalah terjadi lagi pada komisaris PT. Unggul Citra Mulia yang menyebabkan komisaris berhenti dari kepengurusan usaha ini.

Pada akhirnya tahun 1996 kepengurusan usaha ini dikuasai oleh Bapak M. Ridwan secara utuh. Beliau membangun dari awal citra perusahaan yang hampir tenggelam. Segala usaha, tenaga dan pemikiran dicurahkan untuk membangun kembali perusahaan ini dibantu oleh staff yang pada saat itu masih bekerja untuk perusahaan ini.

Ketika krisis ekonomi tahun 1995, perusahaan ini sempat menjadi imbas dari krisis yang terjadi. Segala permasalahan yang timbul dari dalam perusahaan mulai menyulitkan keadaan yang kian parah, apalagi ditambah dengan krisis ekonomi yang melanda Indonesia. Karena pada saat itu banyak perusahaan mulai dari yang kecil hingga perusahaan besar yang gulung tikar. Dengan segala upayanya PT. Unggul Citra

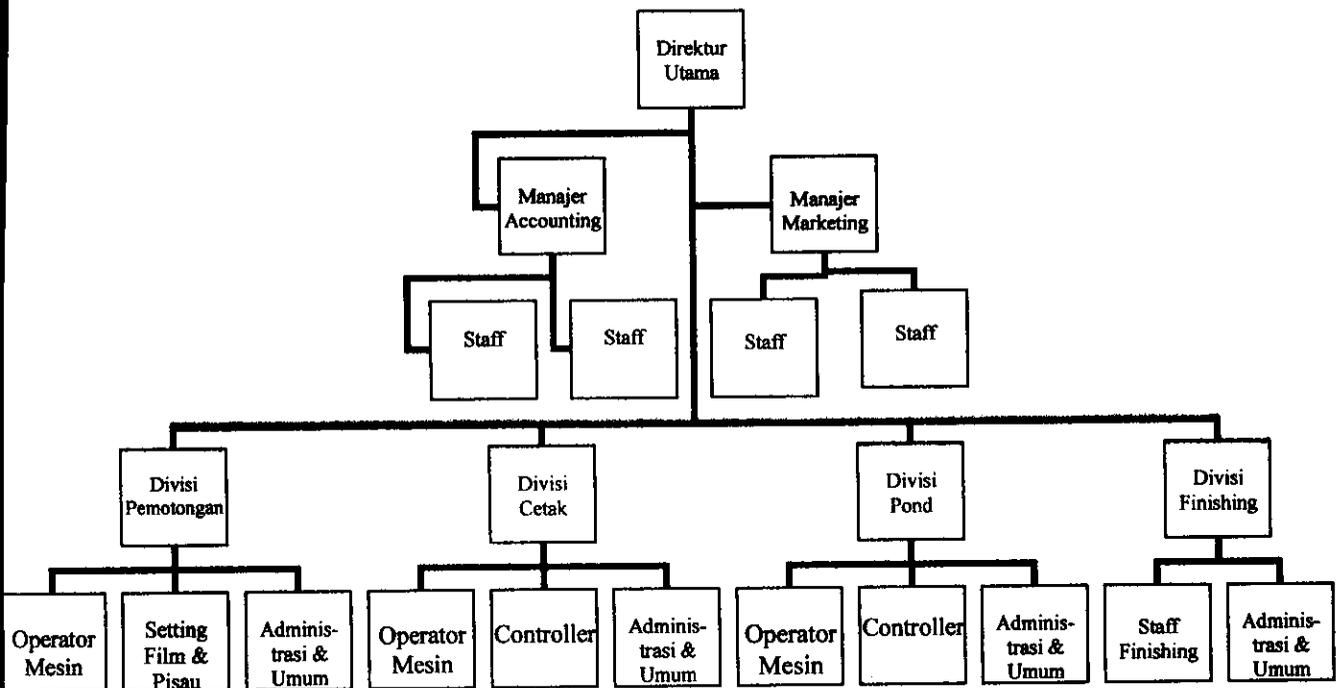
Mulia dapat bertahan hingga kini meski keadaan telah berubah dan mulai bermunculan pesaing-pesaing di bidang yang sama.

Kepemimpinan yang dipegang oleh Bapak M. Ridwan sendiri hanya bertahan hingga tahun 2006, beliau meninggal dunia pada 27 Januari tahun 2006, ketegangan di dalam perusahaan pun terjadi. Namun, perusahaan ini tidak hilang kendali begitu saja, perusahaan ini diwariskan Bapak M. Ridwan kepada putri bungsunya yaitu Anita Rahmawati. Hingga kini perusahaan ini masih dapat berjalan di bawah naungan putri bungsu dari Bapak M. Ridwan ini.

4.1.1. Struktur Organisasi dan Bidang Usaha pada PT. Unggul Citra

Mulia

Akibat dari penggantian kepengurusan ini PT. Unggul Citra Mulia harus merubah struktur organisasinya, di mana pewaris perusahaan ini Anita Rahmawati harus merubah kedudukannya dari Manajer Keuangan menjadi Direktur.



Gambar 3

Gambar Struktur Organisasi PT. Unggul Citra Mulia

Sumber: PT. Unggul Citra Mulia tahun 2006

Keterangan dalam gambar struktur organisasi PT. Unggul Citra Mulia:

- 1) **Direktur Utama** : Anita Rahmawati
Tugas & Wewenang : Menentukan strategi yang digunakan dalam mencapai visi dan misi perusahaan serta sebagai puncak manajemen dalam pengambilan keputusan perusahaan.
- 2) **Manajer Accounting** : Sri Winarsih
Tugas & Wewenang : Mengatur dan mengendalikan keuangan serta pencatat pembukuan laporan keuangan perusahaan yang dipertanggungjawabkan.
 Staff 1 : Mardiana
 Staff 2 : Ahmad Zayadi
- 3) **Manajer Marketing** : Heri Susanto
Tugas & Wewenang : Mengatur dan mencari pangsa pasar yang baru serta meningkatkan layanan dan loyalitas perusahaan

terhadap pelanggan-pelanggan demi mencapai target perusahaan.

Staff 1 : Yulia Ardinata
Staff 2 : Rizal Indrayuda

- 4) Manajer Produksi : Masykur Zubaidi
Tugas & Wewenang : Mengatur serta mengendalikan biaya produksi dalam hal pembuatan produk serta mengendalikan harga pokok penjualan yang sesuai dengan produk yang diproduksi.
- Pemotongan : Suyamto
 - Operator Mesin : Bambang
 - Setting film : Agus Indra
 - Adm & Umum : Shinta Lisvianti
 - Cetak atau *Printing* : Bahrudin
 - Operator Mesin : Oto Jumadi
 - Controller* : Andre Simanjuntak
 - Adm & Umum : Shinta Lisvianti
 - Divisi Pond : Ahmad Dimiyati
 - Operator Mesin : Djuri Apho
 - Controller* : Ari Sudibyo
 - Adm & Umum : Rizka Febiani
 - Divisi Finishing : M. Rizki Fadillah
 - Adm & Umum : Rizka Febiani
 - Staff finishing : Ajum Hendrawan, Kiki Januar, Partono, Akien Sulaiman
 - Driver : Heri Ferdiansyah, Bagus Koharuddin

Dengan kerjasama antarstaff dan divisi yang baik, perusahaan ini dapat berjalan hingga kini. Dan akan terus dikembangkan hingga tercapai visi dan misi perusahaan PT. Unggul Citra Mulia.

PT. Unggul Citra Mulia bergerak di bidang percetakan dan perdagangan umum, sebagai supplier barang cetakan, perusahaan ini memilih untuk mengerjakan pekerjaannya sesuai dengan pesanan. Perusahaan ini memfokuskan pekerjaannya pada *packaging* untuk industri stationary, makanan, dan lain-lain. Para pembeli atau *buyer* merupakan perusahaan besar, menengah dan perusahaan kecil. PT.

Unggul Citra Mulia pun hingga kini mempunyai pelanggan tetap sejak berdirinya perusahaan yaitu PT. Pelinda Sarana Sukses, PT. Osram Indonesia, PT. Jakarana Tama, PT. Indofood Fritolay Makmur, Tbk, PT. SDV Logistic Indonesia, PT. Sarana Citra Adicarya dan PT. Forinco Ancol. Berkat kerja keras dan berpegang pada loyalitas pelanggan perusahaan-perusahaan tersebut dapat tetap setia menjadi pelanggan PT. Unggul Citra Mulia.

4.1.2. Perkembangan PT. Unggul Citra Mulia

Perusahaan PT. Unggul Citra Mulia bergerak di bidang percetakan khususnya *packaging*, selain produk yang diproduksinya berasal dari pesanan dalam negeri, ada juga pesanan yang berasal dari luar negeri seperti Amerika, Turkey, China, Jerman, dan lain-lain. PT. Unggul Citra Mulia ini memiliki empat divisi, yaitu divisi pemotongan, divisi cetak, divisi pond dan divisi *finishing*, yang masing-masing kinerjanya diukur dengan *profit center*, produk divisi pemotongan dapat ditransfer ke divisi cetak atau ke pasar, kemudian divisi cetak mentransfer ke divisi pond, dan yang terakhir divisi pond mentransfer produknya ke divisi *finishing*. Penyajian harga transfer adalah bahwa semua divisi harus menyusun struktur biaya berdasar perilaku biaya atau memiliki biaya standar.

Dalam penentuan harga transfer ada dua divisi yang terlibat: divisi penjual dan divisi pembeli barang atau jasa. Penentuan harga transfer

yang memiliki potensi untuk menimbulkan banyak masalah adalah penentuan harga transfer barang antardivisi sebagai pusat laba.

Harga transfer pada hakekatnya memiliki tiga karakteristik berikut ini:

- 1) Masalah harga transfer hanya timbul jika divisi yang terkait diukur kinerjanya berdasarkan atas laba yang diperoleh mereka dan harga transfer merupakan unsur yang signifikan dalam membentuk biaya penuh produk yang diproduksi di divisi pembeli.
- 2) Harga transfer selalu mengandung unsur laba di dalamnya.
- 3) Harga transfer merupakan alat untuk mempertegas diversifikasi dan sekaligus mengintegrasikan divisi yang dibentuk.

Pada awal berdirinya perusahaan PT. Unggul Citra Mulia, perusahaan ini berkembang pesat selama lima tahun dikarenakan kondisi pada saat itu perekonomian Indonesia masih tergolong stabil. Namun, sejak krisis ekonomi dan gejolak politik melanda Indonesia, perkembangan perusahaan ini menjadi terhambat. Diantaranya berkurangnya pendapatan karena penjualan yang menurun dan banyaknya perusahaan yang tidak mampu membayar hutang-hutang usahanya. Akibatnya perusahaan PT. Unggul Citra Mulia mendapati piutang-piutang yang tidak tertagih yang berakibat pada keharusan perusahaan membayar hutang-hutang kepada supplier secara bertahap. Keadaan ini diperparah dengan adanya konflik antara pengurus intern perusahaan. Sehingga perlu adanya perbaikan secara total dan

penggantian sistem kepemimpinan yang baru yang pada saat itu kendali perusahaan telah diambil alih secara *independent* oleh Bapak M. Ridwan.

Namun, dalam empat tahun terakhir ini, perusahaan mengalami penurunan secara pertumbuhan yang diakibatkan oleh berkurangnya angka penjualan tiap tahun karena kenaikan harga bahan baku serta dampak dari kenaikan BBM tahun 2008 silam. Selain itu banyaknya perusahaan-perusahaan saingan yang mulai bermunculan hingga menyebabkan persaingan yang tidak sehat. Antara perusahaan sejenis saling bersaing harga jual yang sebelumnya harga-harga tersebut mempunyai biaya standar produksi.

Karena hal-hal tersebut perusahaan PT. Unggul Citra Mulia yang hingga kini masih berdiri tetapi mengalami penurunan perkembangannya. Tidaklah mudah membangun kembali perusahaan yang pernah sukses diteranya tetapi sekarang mengalami penurunan. Namun, PT. Unggul Citra Mulia masih tergolong perusahaan yang beruntung dan bertahan hingga saat ini, karena pada masa reformasi tahun 1997 yang lalu, banyak perusahaan-perusahaan yang gulung tikar, baik perusahaan besar maupun kecil. Oleh karena itu harapan perusahaan saat ini adalah dapat mempertahankan dan meningkatkan perkembangannya dengan persaingan yang sehat, dimasa sekarang dan yang akan datang.

4.2. Pembahasan

4.2.1. Analisis Penetapan Harga Transfer pada PT. Unggul Citra Mulia

Sebelumnya perusahaan menggunakan metode *full costing* dalam proses produksi dianggap yang paling efektif dalam pencapaian target laba yang akan dicapai karena dapat membebaskan biaya-biaya yang dipakai dalam proses produksi suatu produk. Tetapi menggunakan metode ini ternyata membuahkan perolehan laba yang tidak mencapai laba yang maksimum, dikarenakan biaya yang dibebankan terlalu banyak dan besarnya harus dibebankan pada tiap-tiap unit produk, sehingga terjadi pembengkakan biaya dan berujung pada tingginya harga pokok yang didapatkan. Penggunaan metode ini tidak dapat menghasilkan laba yang maksimum, karena pembebanan biaya *overhead*, pemasaran, dan administrasi secara tetap dan variabel pada tiap-tiap divisi. Tentunya biaya-biaya ini akan mengurangi laba perusahaan dari produk yang dihasilkan. Jika produk yang diproduksi dalam jumlah yang besar, maka akan membengkakkan biaya produksi. Oleh karena itu, perusahaan harus mengganti metode penetapan harga transfer agar dapat memaksimalkan laba perusahaan dan mencapai target yang ditetapkan perusahaan dengan mudah.

Di dalam setiap divisi internal PT. Unggul Citra Mulia, masing-masing divisi berhak mendapatkan laba sebesar 12% yang telah ditetapkan oleh pusat laba PT. Unggul Citra Mulia, dengan persentase sebesar ini maka divisi juga mendapatkan perolehan laba dari hasil

transfer pricing yang dikelola oleh setiap manajer divisi yang terkait dalam organisasi PT. Unggul Citra Mulia. Dengan demikian, keuntungan yang diperoleh bukan hanya dari pihak pusat laba, tetapi tiap-tiap divisi juga memperoleh laba agar proses produksi pada masing-masing divisi dapat berjalan dengan lancar.

Sedangkan pada harga pasar yang ditampilkan oleh penulis, penulis telah mendapatkan informasi dari PT. Unggul Citra Mulia mengenai harga transfer dari pesaing perusahaan sejenis sebanyak sembilan perusahaan yang dikaitkan dengan proses harga transfer tiap-tiap divisi untuk dijadikan perbandingan yang akurat untuk menentukan harga transfer internal pada perusahaan PT. Unggul Citra Mulia.

Berikut ini penulis tampilkan data biaya produksi dengan metode *full costing* dan harga transfer antar divisi PT. Unggul Citra Mulia :

Tabel 5
PT. Unggul Citra Mulia
Data Biaya Produksi Produk Almalik dengan *full costing* per 25.000 unit
(dalam Rupiah)

Keterangan	Divisi Pemotongan		Divisi Cetak		Divisi Pond		Divisi Finishing	
	VC	FC	VC	FC	VC	FC	VC	FC
B. Bahan Baku	3.525.000	-	1.025.000	-	100.000	-	300.000	-
B. Upah Langsung	32.500	-	45.000	-	100.000	-	200.000	-
B. Overhead	245.000	275.000	255.000	325.000	210.000	255.000	100.000	200.000
B. Pemasaran	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000
B. Administrasi	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500
Total	3.902.500	412.500	1.425.000	462.500	510.000	392.500	700.000	337.500
Total VC + FC		4.315.000		1.887.500		902.500		1.037.500
Mark up 12%		517.800		226.500		108.300		124.500
Harga Transfer		4.832.800		6.946.800		7.957.600		9.110.600
Harga Pasar		4.375.000		6.500.000		7.250.000		8.125.000

Sumber : PT. Unggul Citra Mulia Tahun 2005-2008

Data tersebut adalah data biaya produksi produk Almalik per 25.000 unit dan jumlah produksi tersebut adalah produksi di mana titik impas terjadi. Sedangkan rata-rata produksi per tahun adalah sejumlah 250.000 unit. Apabila perusahaan menggunakan metode *full costing*, maka biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk Almalik akan menjadi tinggi dan mengakibatkan harga pokok penjualan tiap-tiap divisi menjadi mahal, apalagi jika dibandingkan dengan harga pasar, harga transfer antardivisi tergolong tinggi. Harga pasar tersebut didapatkan dari perusahaan sejenis di luar PT. Unggul Citra Mulia, dan harga tersebut adalah harga yang dirata-ratakan dari sepuluh perusahaan. Namun, perolehan data ini bersumber dari PT. Unggul Citra Mulia karena perusahaan ini merupakan pesaing dari PT. Unggul Citra Mulia.

Berdasarkan data tersebut, untuk memproduksi 25.000 unit Almalik divisi pemotongan membutuhkan bahan baku sebesar Rp 3.525.000,- atau 3,4 rim kertas jenis *Art Carton 360 gsm*, upah langsung yang dikeluarkan sebesar Rp 32.500,-, upah ini adalah biaya untuk pemotongan sebesar Rp 270,- per Kilogram, dan biaya *overhead* variabel yang dikeluarkan sebesar Rp 245.000,- per 20.000 unit yang terdiri dari biaya *setup cost* pada divisi pemotongan sebesar Rp 180.000,- dan biaya listrik sebesar Rp 65.000,- Total biaya *overhead* variabel pada divisi pemotongan sebesar Rp 245.000,-. Pada divisi cetak biaya *setup* sebesar Rp 180.000,- dan biaya listrik Rp 75.000,-. Total biaya *overhead* variabel pada divisi cetak sebesar Rp 255.000,-. Divisi

pond biaya *setup* sebesar Rp 180.000,- dan biaya listrik sebesar Rp 180.000,- dan biaya listrik sebesar Rp 30.000,-. Total biaya *overhead* variabel pada divisi pond sebesar Rp 210.000,-. Terakhir pada divisi *finishing*, biaya *setup* sebesar Rp 85.000,- dan biaya listrik sebesar Rp 15.000,-. Total biaya *overhead* variabel pada divisi pond sebesar Rp 100.000,-. Perusahaan menggunakan metode tarif *plant-wide rate* untuk menentukan tarif per jam mesin adalah total biaya *overhead* pabrik seluruh divisi dibagi dengan jumlah jam mesin yang dipakai oleh seluruh divisi ($\text{Rp } 810.000 / 220.000$), maka diperoleh Rp 3,68,- per jam mesin. Jadi, penggunaan *overhead* variabel pabrik per unit produk sebesar tarif *plant-wide rate* dikalikan dengan jam mesin dibagi jumlah produk ($\text{Rp } 3,68 \times 220.000$) / 250.000 unit maka diperoleh sebesar Rp 3,2,- per unit biaya *overhead* variabel pabriknya. Sedangkan *overhead* tetap sebesar Rp 275.00,- yang terdiri dari biaya *setup cost* Rp 170.000,- biaya inspeksi Rp 20.000,- dan biaya tenaga listrik Rp 55.000,-. Untuk biaya *overhead* ini, jam tenaga kerja langsung untuk seluruh divisi diperhitungkan secara *flat* atau disamakan pada setiap divisi yang diperkirakan sebesar Rp 25.000,- dan pemakaian jam mesin sebesar 55.000 jam, jika dihitung seluruh divisi, jumlah jam tenaga kerja langsung sebesar Rp 100.000,- dan jumlah jam mesin yang dioperasikan sebesar Rp 220.000,-. Apabila diperhitungkan secara *plant-wide rate* atau tarif tunggal untuk seluruh pabrik, maka tarif biaya *overhead* tetap pada produk Almalik ini sebesar Rp 4,8,- per unit, jika produksi sebesar

250.000 unit maka biaya *overhead* tetap yang dibebankan adalah tarif *plant-wide rate* dikalikan dengan jam mesin dibagi jumlah produk atau $(Rp\ 4,8 \times 220.000) / 250.000 = Rp\ 4,2,-$ per unitnya. Biaya pemasaran variabel yang dikeluarkan sebesar Rp 50.000,- jumlah ini dinilai cukup untuk menutupi biaya pemasaran yang sebenarnya tidak menghabiskan banyak biaya sedangkan biaya pemasaran tetapnya sebesar Rp 75.000,- biaya ini dinilai biaya yang paling relevan dengan biaya pemasaran produk lainnya. Biaya administrasi variabel sebesar Rp 50.000,- biaya ini dinilai cukup oleh perusahaan karena jika biaya administrasi tinggi, harga pokok penjualan akan tinggi dan biaya administrasi tetapnya sebesar Rp 62.500,- biaya ini cukup pantas karena dalam suatu produk proses pencatatan administrasi tidak menghabiskan banyak biaya dan biaya ini akan dibantu dengan biaya administrasi dari produk lainnya. Jadi divisi pemotongan membutuhkan biaya sebesar Rp 4.315.000,- untuk memproduksi 25.000 unit Almalik, Biaya ini belum ditambah dengan keuntungan divisi yang diinginkan yaitu sebesar 12% dari total biaya produksi, yaitu Rp 517.800,-. Maka harga transfer yang ditetapkan divisi pemotongan ini untuk 25.000 unit Almalik adalah sebesar Rp 4.832.800,-. Jika perusahaan menggunakan metode ini terus menerus hingga mencapai 250.000 unit, maka harga transfer ini lebih mahal dibandingkan dengan harga pasaran yaitu sebesar Rp 4.375.000,- per 25.000 unit produk Almalik.

Divisi cetak kemudian membeli produk dari divisi pemotongan sebesar Rp 4.832.800,- untuk bahan baku kertas yang sudah dipotong. Pada divisi cetak untuk memproduksi 25.000 unit produk Almalik, dibutuhkan bahan baku berupa tinta empat warna atau separasi dan enam macam tinta khusus yaitu sejumlah Rp 1.025.000,-. Kemudian Biaya upah langsung untuk pekerja sebesar Rp 45.000,-, biaya *overhead* tetap sebesar Rp 325.000,- dan *overhead* variabel sebesar Rp 255.000,-, biaya pemasaran tetap sebesar Rp 75.000,- biaya ini dinilai biaya yang paling relevan dengan biaya pemasaran produk lainnya. dan variabel sebesar Rp 50.000,- jumlah ini dinilai cukup untuk menutupi biaya pemasaran yang sebenarnya tidak menghabiskan banyak biaya serta biaya administrasi tetap sebesar Rp 62.500,- biaya ini cukup pantas karena dalam suatu produk proses pencatatan administrasi tidak menghabiskan banyak biaya dan biaya ini akan dibantu dengan biaya administrasi dari produk lainnya dan variabel sebesar Rp 50.000,- biaya ini dinilai cukup oleh perusahaan karena jika biaya administrasi tinggi, harga pokok penjualan akan tinggi. Maka total biaya produksi Almalik adalah sebesar Rp 1.887.500,-. Laba yang diinginkan oleh divisi sebesar 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp 226.000,-. Jadi, besarnya harga transfer yang ditetapkan sebesar Rp 6.946.800,-. Harga ini masih tergolong mahal jika dibandingkan dengan harga pasar yaitu sebesar Rp 6.500.000,- untuk 25.000 unit produk Almalik pada divisi cetak.

Kemudian divisi pond membeli produk dari divisi cetak seharga Rp 6.946.800,- yang kemudian produk tersebut diproses lebih lanjut yaitu proses pond. Dalam proses ini dibutuhkan bahan baku berupa pisau yang telah dirancang yang membentuk produk tersebut menjadi kerangka dengan suatu ukuran sebesar Rp 100.000,- serta biaya upah langsung sebesar Rp 100.000,- dan biaya *overhead* tetap sebesar Rp 255.000,- dan *overhead* variabel sebesar Rp 210.000,- biaya pemasaran tetap sebesar Rp 75.000,- biaya ini dinilai biaya yang paling relevan dengan biaya pemasaran produk dan biaya pemasaran variabel sebesar Rp 50.000,- lainnya jumlah ini dinilai cukup untuk menutupi biaya pemasaran yang sebenarnya tidak menghabiskan banyak biaya dan biaya administrasi tetap sebesar Rp 62.500,- biaya ini cukup pantas karena dalam suatu produk proses pencatatan administrasi tidak menghabiskan banyak biaya dan biaya ini akan dibantu dengan biaya administrasi dari produk lainnya dan variabel sebesar Rp 50.000,- biaya ini dinilai cukup oleh perusahaan karena jika biaya administrasi tinggi, harga pokok penjualan akan tinggi. Maka total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi lebih lanjut 25.000 produk Almalik adalah sebesar Rp 902.500,-. Laba yang diinginkan oleh divisi sebesar 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp 108.300,-. Jadi, besarnya harga transfer yang ditetapkan oleh divisi pond ini adalah sebesar Rp 7.957.600,-. Harga ini tergolong mahal jika dibandingkan dengan harga pasar yaitu sebesar Rp 7.250.000,- untuk 25.000 produk Almalik pada divisi pond.

Divisi *finishing* membeli 25.000 unit produk Almalik dari divisi pond sebesar Rp 7.957.600,- yang kemudian kan diproses lebih lanjut yaitu finishing. Divisi ini memproses produk Almalik dengan pengeleman. Dalam proses ini dibutuhkan bahan baku berupa lem UV sebanyak 6 kg dengan harga per kilogram sebesar Rp 50.000,-, maka pembelian lem senesar Rp 300.000,-, upah langsung yang dikeluarkan sebesar Rp 200.000,- dan biaya *overhead* tetap sebesar Rp 75.000,- dan *overhead* variabel sebesar Rp 50.000,-, biaya pemasaran tetap sebesar Rp 62.500 biaya ini dinilai biaya yang paling relevan dengan biaya pemasaran produk lainnya dan variabel sebesar Rp 50.000,- jumlah ini dinilai cukup untuk menutupi biaya pemasaran yang sebenarnya tidak menghabiskan banyak biaya serta biaya administrasi tetap sebesar Rp 62.500,- biaya ini cukup pantas karena dalam suatu produk proses pencatatan administrasi tidak menghabiskan banyak biaya dan biaya ini akan dibantu dengan biaya administrasi dari produk lainnya dan variabel sebesar Rp 50.000,- biaya ini dinilai cukup oleh perusahaan karena jika biaya administrasi tinggi, harga pokok penjualan akan tinggi. Maka total biaya produksi yang dikeluarkan untuk proses lebih lanjut produk Almalik sebesar Rp 1.037.500,-. Laba yang diinginkan oleh divisi finishing sebesar 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp 124.500,-. Jadi pada proses *finishing* ini perolehan harga transfrnya sebesar Rp 9.119.600,-. Harga ini juga tergolong mahal jika

dibandingkan dengan harga pasar yaitu sebesar Rp 8.125.000,- untuk 25.000 unit produk Almalik pada divisi *finishing*.

Tabel 6

Perhitungan Harga Transfer PT. Unggul Citra Mulia Memproduksi 250.000 unit Almalik dengan Menggunakan Metode *Full Costing* (dalam Rupiah)

Keterangan	Divisi Pemotongan		Divisi Cetak		Divisi Pond		Divisi Finishing	
	VC	FC	VC	FC	VC	FC	VC	FC
B. Bahan Baku	35.250.000	-	10.250.000	-	1.000.000	-	3.000.000	-
B. Upah Langsung	325.000	-	450.000	-	1.000.000	-	2.000.000	-
B. Overhead	2.450.000	2.750.000	2.550.000	3.250.000	2.100.000	2.550.000	1.000.000	2.000.000
B. Pemasaran	500.000	750.000	500.000	750.000	500.000	750.000	500.000	750.000
B. Administrasi	500.000	625.000	500.000	625.000	500.000	625.000	500.000	625.000
Total	39.025.000	412.500	14.250.000	4.625.000	5.100.000	3.925.000	7.000.000	3.375.000
Total VC + FC		39.437.500		18.875.000		9.025.000		10.375.000
Mark up 12%		4.732.500		2.265.000		1.083.000		1.245.000
Harga Transfer		44.170.000		65.310.000		75.418.000		87.038.000
Harga Pasar		43.750.000		65.000.000		72.500.000		81.250.000

Sumber : PT. Unggul Citra Mulia Tahun 2005-2008

Apabila perusahaan menerapkan metode *full costing* dalam memproduksi 250.000 unit Almalik, maka biaya yang dikeluarkan akan membengkak, sehingga harga pokok penjualan pun akan membesar yang berakibat pada perolehan laba kotor yang kecil. Berdasarkan tabel 6 yang dikemukakan PT. Unggul Citra Mulia, dalam memproduksi 250.000 unit produk Almalik menggunakan metode *full costing* dan harga transfer yang diperolehnya pada divisi pemotongan ke divisi cetak sebesar Rp 44.170.000,-, untuk bahan baku sebesar Rp 35.250.000,-, biaya upah langsung sebesar Rp 325.000,- biaya *overhead* tetap yang terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 1.700.000,-, biaya inspeksi sebesar

Rp 200.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 850.000,-, maka total biaya *overhead* tetap sebesar Rp 2.750.000,- sedangkan biaya *overhead* variabel terdiri dari biaya setup sebesar Rp 1.800.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 650.000,- maka total biaya *overhead* variabel sebesar Rp 2.450.000,-. Kemudian biaya pemasaran tetap sebesar Rp 750.000,- dan biaya pemasaran variabel sebesar Rp 500.000,-. Dan biaya administrasi tetap sebesar Rp 625.000,- dan biaya administrasi variabel sebesar Rp 500.000,- sehingga total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 39.437.500,- ditambahkan dengan laba divisi sebesar 12% dari total biaya atau sebesar Rp 4.372.500,-. Maka harga transfer yang diperoleh sebesar Rp 44.170.000,-. Kemudian divisi cetak memproses dan mentransfer kembali ke divisi pond dengan harga transfer Rp 65.310.000,-, untuk pembelian dari divisi pemotongan sebesar Rp 44.170.000,-, bahan baku sebesar Rp 10.250.000,-, biaya upah langsung sebesar Rp 450.000,-, biaya *overhead* tetap yang terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 1.700.000,-, biaya inspeksi sebesar Rp 200.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 1.350.000,-, maka total biaya *overhead* tetap sebesar Rp 3.250.000,- sedangkan biaya *overhead* variabel terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 1.800.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 750.000,-, maka total biaya *overhead* variabel sebesar Rp 2.550.000,-. Kemudian biaya pemasaran tetap sebesar Rp 750.000,- dan biaya pemasaran variabel sebesar Rp 500.000,-. Dan biaya administrasi tetap sebesar Rp 625.000,- dan biaya administrasi variabel sebesar Rp 500.000,- sehingga

total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 18.875.000,- ditambahkan dengan laba divisi sebesar 12% dari total biaya atau sebesar Rp 2.265.000,-. Maka harga transfer yang diperoleh sebesar Rp 65.310.000,- dan divisi pond membeli dari divisi cetak kemudian diproses kembali dan mentransfernya kepada divisi *finishing* seharga Rp 75.418.000,-, untuk pembelian dari divisi cetak sebesar Rp 65.310.000,- bahan baku sebesar Rp 1.000.000,-, biaya upah langsung sebesar Rp 1.000.000,- biaya *overhead* tetap yang terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 1.700.000,-, biaya inspeksi sebesar Rp 200.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 650.000,-, maka total biaya *overhead* tetap sebesar Rp 2.550.000,- sedangkan biaya *overhead* variabel terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 1.800.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 300.000,-, maka total biaya *overhead* variabel sebesar Rp 2.100.000,-. Kemudian biaya pemasaran tetap sebesar Rp 750.000,- dan biaya pemasaran variabel sebesar Rp 500.000,-. Dan biaya administrasi tetap sebesar Rp 625.000,- dan biaya administrasi variabel sebesar Rp 500.000,- sehingga total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 9.025.000,- ditambahkan dengan laba divisi sebesar 12% dari total biaya atau sebesar Rp 1.083.000,-. Maka harga transfer yang diperoleh sebesar Rp 75.418.000,- hingga pada akhirnya divisi *finishing* dapat memproses kembali hingga menjadi produk jadi dan dapat menentukan harga pokok penjualan produk Almalik sebesar Rp 87.038.000,- untuk pembelian dari divisi cetak sebesar Rp 75.418.000,- bahan baku sebesar Rp 3.000.000,-,

biaya upah langsung sebesar Rp 2.000.000,- biaya *overhead* tetap yang terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 1.700.000,-, biaya inspeksi sebesar Rp 200.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 100.000,-, maka total biaya *overhead* tetap sebesar Rp 2.000.000,- sedangkan biaya *overhead* variabel terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 850.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 150.000,- maka total biaya *overhead* variabel sebesar Rp 1.000.000,-. Kemudian biaya pemasaran tetap sebesar Rp 750.000,- dan biaya pemasaran variabel sebesar Rp 500.000,-. Dan biaya administrasi tetap sebesar Rp 625.000,- dan biaya administrasi variabel sebesar Rp 500.000,- sehingga total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 10.375.000,- ditambahkan dengan laba divisi sebesar 12% dari total biaya atau sebesar Rp 1.245.000,-. Maka harga transfer yang diperoleh sebesar Rp 87.038.000,-. Jika dikaitkan dengan harga pokok produksi per unit, maka dengan metode ini menghasilkan harga pokok sebesar Rp 349,- per unit produk Almalik. Sedangkan harga jual produk Almalik tersebut sebesar Rp 390,-. Dapat dilihat memang terdapat keuntungan sebesar Rp 41,- dari tiap unit. Tetapi, jika penggunaan harga transfer dengan metode yang ditetapkan pasar, harga pasar masih lebih murah jika dibandingkan dengan harga pokok penjualan perusahaan PT. Unggul Citra Mulia yaitu sebesar Rp 325,-. Jelas perbedaan keuntungan yang akan diperoleh jika perusahaan menggunakan metode harga pasar sebagai dasar penetapan harga transfer pada tiap divisi internalnya.

Dengan demikian, penulis mencoba menetapkan harga transfer yang baru dengan metode *variable costing* yang dapat menghemat pengeluaran biaya produksi Almalik. Berikut ini akan diperhitungkan harga transfer berdasarkan *variable costing* :

Tabel 7
Perhitungan Biaya Produksi Almalik per 25.000 unit dengan Pendekatan
Variabel Costing

(dalam Rupiah)

Keterangan	Divisi Pemotongan		Divisi Cetak		Divisi Pond		Divisi Finishing	
	VC	FC	VC	FC	VC	FC	VC	FC
B. Bahan Baku	3.525.000	-	1.025.000	-	100.000	-	300.000	-
B. Upah Langsung	32.500	-	45.000	-	100.000	-	200.000	-
B. Overhead	245.000	-	255.000	-	210.000	-	100.000	-
B. Pemasaran	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Administrasi	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	3.802.500	-	1.325.000	-	410.000	-	600.000	-
Total VC + FC	3.802.500		1.325.000		410.000		600.000	
Mark up 12%	456.300		159.000		49.200		72.000	
Harga Transfer	4.258.800		5.742.800		6.202.000		6.874.000	
Harga Pasar	4.375.000		6.500.000		7.250.000		8.125.000	

Apabila perusahaan menginginkan biaya administrasi dan pemasaran diperhitungkan, maka sesungguhnya biaya administrasi dan pemasaran tersebut telah dimasukkan pada proses biaya produksi Almalik pada tahap 25.000 unit pertama. Karena pada produksi 25.000 unit pertama tersebut perusahaan telah mencapai titik impas di dalam memproduksi produk Almalik. Jadi produksi Almalik pada tahap selanjutnya per 25.000 unit biaya-biaya tetap tidak perlu dimasukkan kembali pada tahap produksi selanjutnya. Dengan demikian harga pokok produksi akan menurun dan akan meningkatkan laba kotor perusahaan.

Jika menggunakan metode biaya variabel untuk mentransfer produk ke divisi lainnya maka biaya yang harus dikeluarkan untuk memproduksi produk Almalik sebanyak 25.000 unit tahap ke dua dan selanjutnya, hingga sampai ke divisi *finishing* adalah sebesar Rp 6.874.000,- dengan rincian biaya produksi sebagai berikut, divisi pemotongan membutuhkan bahan baku sebesar Rp 3.525.000,- untuk 3,4 rim kertas *Art Carton* kemudian biaya upah langsung sebesar Rp 32.500,- dan biaya *overhead* pabrik sebesar Rp 245.000,- yang terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 180.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 65.000,-. Jadi untuk memproduksi 25.000 unit produk Almalik divisi pemotongan membutuhkan biaya sebesar Rp 3.802.500,- ditambahkan dengan laba yang diinginkan divisi sebesar 12% dari total biaya atau sebesar Rp 456.300,-, maka perolehan harga transfer sebesar Rp 4.258.800,-. Kemudian pada divisi cetak membeli dari divisi pemotongan sebesar Rp 4.258.800,- untuk 25.000 unit produk Almalik dan kemudian diproses kembali yang membutuhkan bahan baku berupa tinta separasi dan tinta khusus sebesar Rp 1.025.000,-, biaya upah langsung sebesar Rp 45.000,- dan biaya *overhead* sebesar Rp 255.000,- yang terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 180.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 75.000,-. Jadi total biaya yang dikeluarkan untuk proses cetak sebesar Rp 1.325.000,- ditambahkan dengan laba yang diinginkan divisi sebesar 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp 159.000,-. Jadi perolehan harga transfer pada divisi cetak sebesar Rp

5.742.800,-. Kemudian divisi pond membeli produk dari divisi cetak untuk 25.000 unit produk Almalik sebesar Rp 5.742.800,- yang kemudian diproses kembali yang membutuhkan bahan baku berupa pisau pond sebesar Rp 100.000,-, biaya upah langsung sebesar Rp 100.000,- dan biaya *overhead* sebesar Rp 210.000,- yang terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 180.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp Rp 30.000,-. Sehingga total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 410.000,- ditambahkan dengan laba yang diinginkan divisi pond sebesar Rp 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp 49.200,-. Maka perolehan harga transfer pada divisipond sebesar Rp 6.202.000,-. Terakhir pada divisi *finishing* membeli produk dari divisi pond untuk 25.000 unit sebesar Rp 6.202.000,- yang akan diproses kembali membutuhkan bahan baku berupa lem UV sebesar Rp 300.000,-, biaya upah langsung sebesar Rp 200.000,- dan biaya *overhead* variabel sebesar Rp 100.000,- yang terdiri dari biaya *setup* sebesar Rp 85.000,- dan biaya tenaga listrik sebesar Rp 15.000,-. Sehingga total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk Almalik pad divisi *finishing* sebesar Rp 600.000,- ditambahkan dengan laba yang diinginkan divisi *finishing* sebesar 12% dari total biaya atau sebesar Rp 72.000,-. Maka perolehan harga transfer sebesar Rp 6.874.000,-. Padahal sebelum menggunakan metode ini atau menggunakan metode *full costing*, untuk memproduksi Almalik sejumlah 25.000 unit hingga divisi akhir harus mengeluarkan biaya sebesar Rp 9.119.600,- sedangkan pihak ekstern atau pasar menawarkan

produk Almalik tersebut hingga sampai di divisi *finishing* seharga Rp 8.125.000,-.

Jika harga-harga tersebut telah dirubah metode perhitungan biaya produksinya dari sebelumnya menggunakan metode biaya penuh menjadi perhitungan dengan biaya variabel, dapat dilihat penghematan biaya-biaya tetap dan tidak dipergunakannya biaya administrasi dan pemasaran untuk memproduksi produk Almalik pada tahap 25.000 unit selanjutnya. Dengan demikian biaya produksi untuk produk Almalik sejumlah 250.000 unit per tahun dengan menggunakan metode *full costing* dan *variable costing* adalah sebagai berikut:

Tabel 8
Data Perhitungan Biaya Produksi dan Harga Transfer dengan Menggunakan
Metode *Full Costing* dan *Variabel Costing*
(dalam Rupiah)

Data Biaya Produksi dan Harga Transfer per 25.000 unit pertama Produk Almalik dengan Metode <i>Full Costing</i>								
Keterangan	Divisi Pemotongan		Divisi Cetak		Divisi Pond		Divisi Finishing	
	VC	FC	VC	FC	VC	FC	VC	FC
Bahan Baku	3.525.000	-	1.025.000	-	100.000	-	300.000	-
Upah Langsung	32.500	-	45.000	-	100.000	-	200.000	-
Overhead	245.000	275.000	255.000	325.000	210.000	255.000	100.000	200.000
Pemasaran	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000
Administrasi	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500
Total	3.902.500	412.500	1.425.000	462.500	510.000	392.500	700.000	337.500
Total VC + FC		4.315.000		1.887.500		902.500		1.037.500
Mark up 12%		517.800		226.500		108.300		124.500
		4.832.800		2.114.000				
Data Biaya Produksi dan Harga Transfer 225.000 unit Produk Almalik dengan Metode <i>Variable Costing</i>								
Bahan Baku	31.725.000	-	9.225.000	-	900.000	-	2.700.000	-
Upah Langsung	292.500	-	405.000	-	900.000	-	1.800.000	-
Overhead	2.205.000	-	2.295.000	-	1.890.000	-	900.000	-
Pemasaran	-	-	-	-	-	-	-	-
Administrasi	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	34.222.500	-	11.925.000	-	3.690.000	-	5.400.000	-
Total VC + FC		34.222.500		11.925.000		3.690.000		5.400.000
Mark up 12%		4.106.700		1.431.000		442.800		648.000
		38.329.200		13.356.000				
Data Biaya Produksi dan Harga Transfer 250.000 unit Produk Almalik dengan Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i>								
Bahan Baku	35.250.000	-	10.250.000	-	1.000.000	-	3.000.000	-
Upah Langsung	325.000	-	450.000	-	1.000.000	-	2.000.000	-
Overhead	2.450.000	-	2.550.000	-	2.100.000	-	1.000.000	-
Pemasaran	-	-	-	-	-	-	-	-
Administrasi	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	38.025.000	-	13.250.000	-	4.100.000	-	6.000.000	-
Total VC + FC		38.537.500		13.812.500		4.592.500		6.437.500
Mark up 12%		4.624.500		1.657.500		551.100		772.500
		43.162.000		15.470.000				

Dari data yang telah diolah tersebut dengan metode *full costing* dan *variable costing*, maka dapat dilihat untuk memproduksi produk Almalik pada tahap ke dua dan selanjutnya, biaya yang dikeluarkan oleh divisi-divisi produksi menjadi lebih murah jika dibandingkan dengan

metode sebelumnya yaitu secara menyeluruh menggunakan metode *full costing*.

Dapat dilihat pada divisi pemotongan, biaya bahan baku berupa kertas *Art Carton* 360 gsm yang dikeluarkan untuk memproduksi 225.000 unit produk Almalik sebesar Rp 31.725.000,-, biaya upah langsung sebesar Rp 292.500,-, dan biaya *overhead* sebesar Rp 2.205.000,-. Jadi total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 34.222.500,- ditambahkan dengan laba yang diinginkan oleh pihak divisi pemotongan sebesar 12% dari total biaya atau sebesar Rp 4.106.700,-. Maka perolehan harga transfer untuk 225.000 unit produk Almalik sebesar Rp 38.329.200,-.

Pada divisi cetak yang membeli produk dari pihak pentrasfer atau divisi pemotongan membeli dengan harga yang ditetapkan tadi yaitu sebesar Rp 38.329.200,-, kemudian produk tersebut diolah kembali dengan proses cetak yang membutuhkan bahan baku sebesar Rp 9.225.000,-, biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp 405.000,-, dan biaya *overhead* sebesar Rp 2.295.000,-. Jadi, total biaya yang dikeluarkan oleh divisi cetak untuk memproses kembali produk yang dibeli dari divisi pemotongan sebesar Rp 11.925.000,- ditambahkan dengan laba yang diinginkan oleh divisi cetak sebesar 12% dari total biaya atau sebesar Rp 1.657.500,-. Maka perolehan harga transfer untuk 225.000 unit produk Almalik sebesar Rp 58.632.000,-.

Pada divisi pond kemudian membeli produk dari dari divisi cetak seharga Rp 58.632.000,- kemudian produk tersebut diproses kembali yaitu proses pond yang memerlukan biaya bahan baku berupa pisau baru dan pengasahannya sebesar Rp 900.000,-, biaya upah langsung sebesar Rp 900.000,- dan biaya *overhead* sebesar Rp 1.890.000,-. Jadi total biaya yang dikeluarkan untuk memproses lebih lanjut produk tersebut sebesar Rp 3.690.000,- ditambahkan dengan laba yang diinginkan oleh divisi pond sebesar 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp 442.800,-. Maka perolehan harga transfer pada divisi pond yaitu sebesar Rp 55.818.000,-.

Dan divisi *finishing* membeli produk dari divisi pond sebesar Rp 55.818.000,- yang kemudian akan diproses kembali yang membutuhkan biaya bahan baku berupa lem UV sebanyak 51 kg sebesar Rp 2.700.000,-, biaya upah langsung sebesar Rp 1.800.000,- dan biaya *overhead* sebesar Rp 900.000,-. Jadi total biaya yang dikeluarkan untuk memproses lebih lanjut produk tersebut sebesar Rp 5.400.000,- ditambahkan dengan laba yang diinginkan oleh divisi *finishing* sebesar 12% dari total biaya produksi atau sebesar Rp 648.000,-. Maka perolehan harga transfer pada divisi *finishing* sebesar Rp 61.866.000,-.

Jika metode perhitungan harga transfer tersebut digabungkan maka diperoleh harga pokok produksi hingga divisi akhir yaitu sebesar Rp 70.985.600,- per 250.000 unit atau sebesar Rp 284,- per unit. Sebelumnya jika dihitung dengan metode *full costing*, harga pokok

produksi untuk 250.000 unit produk Almalik mencapai Rp 87.038.000,- atau Rp 349,- per unit.

Setelah penulis menganalisis penetapan harga transfer yang ditetapkan oleh perusahaan PT. Unggul Citra Mulia, penulis menilai bahwa penetapan harga transfer belum optimal jika dihitung pada tiap-tiap divisi produksi. Karena jika dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pihak eksternal atau pasar, harga transfer internal antardivisi masih tergolong mahal. Hal ini disebabkan karena perusahaan menggunakan metode perhitungan harga transfer antardivisi dengan menggunakan metode *full costing*, sehingga semua pembebanan biaya yang terjadi dalam proses produksi awal hingga akhir diperhitungkan secara satuan baik *fixed cost* maupun *variable cost*.

Apabila dibandingkan dengan metode harga transfer yang diperhitungkan oleh penulis dengan menggunakan metode campuran yaitu *full costing* dan *variable costing* seperti terlihat dalam tabel 9, biaya yang dikeluarkan menjadi jauh lebih sedikit jika dibandingkan dengan metode sebelumnya yang digunakan perusahaan PT. Unggul Citra Mulia maupun dibandingkan dengan harga pasar. Hal ini disebabkan karena metode perhitungan yang digunakan berdasarkan situasi perusahaan itu sendiri yang juga membutuhkan banyak biaya dalam kegiatan operasionalnya. Sehingga dalam menentukan harga transfer ini, penulis mempertimbangkan jika seluruh biaya operasional dibebankan tiap unit produk, maka yang akan terjadi adalah

pembengkakan biaya produksi yang dapat menyebabkan tingginya harga pokok produksi dan penjualan. Tetapi apabila biaya-biaya operasional ini dihilangkan secara menyeluruh, maka divisi-divisi produksi tidak dapat menjalankan kegiatan produksinya dikarenakan tidak adanya anggaran atau tersedianya dana untuk melakukan suatu proses produksi.

Oleh karena itu, penulis merancang metode perhitungan baru dengan pendekatan dua metode harga transfer yaitu dengan menggunakan *full costing* dan *variable costing* dengan alasan jika perusahaan harus membebankan seluruh biaya operasional pada tiap-tiap unit produk, maka biaya akan sangat tinggi. Jadi, penulis mengatur strategi dengan menggunakan metode *full costing* pada tahap awal produksi Almalik yaitu sejumlah 25.000 unit pertama. Karena pada tahap awal ini seluruh biaya produksi dibebankan pada tiap unit produk dan pada tahap ini juga perusahaan berada pada posisi titik impas. Sedangkan pada tahap selanjutnya yaitu sejumlah 225.000 unit produk diproduksi dengan menggunakan metode *variable costing*. Dikarenakan pada tahap ini perusahaan tidak lagi mengalami kerugian ataupun laba yang besar. Dan pembebanan biaya produksi yang penuh telah dilakukan pada tahap awal produksi. Jadi untuk proses produksi selanjutnya perusahaan hanya menggunakan metode biaya variabel, dengan metode ini perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya yang banyak untuk memproduksi produk Almalik.

4.2.2. Perolehan Laba pada PT. Unggul Citra Mulia

Sebelum dihitung harga pokok produksi dengan metode *variable costing*, perolehan laba kotor PT. Unggul Citra Mulia mengalami kenaikan secara riil tetapi penjualan yang sebenarnya mengalami penurunan. Pada dasarnya perolehan laba kotor pada PT. Unggul Citra Mulia dapat ditingkatkan kembali apabila setiap produk yang dihasilkannya diproduksi dengan metode *variable costing*. Karena di dalam makalah ini hanya dijelaskan satu produk sebagai sampel yang digunakan untuk menghitung harga transfer dan perolehan laba yang dapat dihasilkan jika menggunakan metode *variable costing* ini.

Sebagai perubahan metode produksi produk Almalik, maka harga pokok dan perolehan laba juga berubah. Berikut ini akan dijelaskan perubahan harga pokok produksi sebelum menggunakan *variable costing* dan setelah menggunakan metode *variable costing* dihubungkan dengan produk Almalik dan penjualan secara keseluruhan :

Tabel 9

Data Penjualan, Harga Pokok Produksi dan Perolehan Laba tahun 2005-2008 serta Perubahan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Metode *Full Costing* dan *Variable Costing* (dalam Rupiah)

Data Perolehan Laba Kotor Secara Keseluruhan dengan Metode <i>Full Costing</i>								
Keterangan	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Penjualan Bersih	740.155.315	100,00	614.809.035	100,00	472.158.545	100,00	293.789.400	100,00
Harga Pokok Penjualan	(655.933.725)	88,62	(520.203.391)	84,61	(368.192.163)	77,98	(200.035.360)	68,09
Laba Kotor	84.221.590	11,38	94.605.644	15,39	103.966.382	22,02	93.754.040	31,91
Data Perolehan Laba Kotor dari Produk Almalik dengan Metode <i>Full Costing</i>								
Keterangan	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Penjualan Bersih	97.500.000	100,00	97.500.000	100,00	97.500.000	100,00	97.500.000	100,00
Harga Pokok Penjualan	(87.038.000)	89,27	(87.038.000)	89,27	(87.038.000)	89,27	(87.038.000)	89,27
Laba Kotor	10.462.000	10,73	10.462.000	10,73	10.462.000	10,73	10.462.000	10,73
Data Perolehan Laba Kotor dari Produk Almalik dengan Metode <i>Full Costing & Variable Costing</i>								
Keterangan	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Penjualan Almalik	97.500.000	100,00	97.500.000	100,00	97.500.000	100,00	97.500.000	100,00
Harga Pokok Penjualan	(70.985.600)	72,81	(70.985.600)	72,81	(70.985.600)	72,81	(70.985.600)	72,81
Laba Kotor	26.514.400	27,19	26.514.400	27,19	26.514.400	27,19	26.514.400	27,19
Perolehan Laba Kotor Secara Keseluruhan Setelah Menggunakan Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i> pada Produk Almalik								
Keterangan	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Penjualan Bersih	740.155.315	100,00	614.809.035	100,00	472.158.545	100,00	293.789.400	100,00
Harga Pokok Penjualan	(639.881.325)	86,45	(504.150.991)	82,00	(352.139.763)	74,58	(183.982.960)	62,62
Laba Kotor	100.273.990	13,55	110.658.044	18,00	120.018.782	25,42	109.806.440	37,38

Berdasarkan perhitungan pada tabel 9, maka selisih harga pokok produksi dengan metode *full costing* dengan *variable costing* adalah sebesar Rp 16.052.400,-. Dengan menggunakan ke dua metode tersebut pada produksi Almalik, maka perolehan laba akan meningkat sejumlah Rp 16.052.400,-. Jika dihitung berdasarkan rumus analisa laba kotor berdasarkan perubahan harga pokok penjualan, maka $HPP_2 - HPP_1$ akan menghasilkan angka yang negatif, artinya hasil dari perhitungan ini membuahkan keuntungan karena menggunakan metode ini biaya yang

dikeluarkan tidak menghabiskan dana yang besar yang akan mengakibatkan harga pokok penjualan yang tinggi. Akibatnya perolehan laba akan menurun. Permasalahan dalam biaya administrasi dan pemasaran pun dapat teratasi, karena tetap diperhitungkan pada tahap pertama produksi Almalik dilakukan. Pada tahap selanjutnya, produksi Almalik tidak diperhitungkan di dalamnya biaya administrasi dan pemasaran karena akan memperbesar biaya produksi jika dihitung pula biaya variabel administrasi dan pemasarannya.

Sebelumnya perusahaan PT. Unggul Citra Mulia menggunakan metode harga transfer berdasarkan *full costing* yang berakibat tingginya biaya produksi dan harga transfer yang terjadi antardivisi internal perusahaan, dan dapat dikatakan bahwa perolehan harga transfer antardivisi internal belum baik. Pada saat itu jika dibandingkan dengan harga pasar, harga transfer yang dilakukan oleh divisi internal tergolong mahal. Padahal seharusnya, dalam divisi internal dapat diperhitungkan harga transfer yang layak terhadap divisi internal, tidak melebihi harga yang ditawarkan pasar atau minimal sama dengan harga yang ditawarkan oleh pasar atau pihak eksternal.

Oleh karena itu penulis memperhitungkan pula perubahan perolehan laba kotor perusahaan dari hasil perhitungan dengan menggunakan ke dua metode penetapan harga transfer dengan *full costing* dan *variable costing*. Hasilnya, dengan menggunakan metode ini perolehan laba kotor dapat meningkat sebesar Rp 16.052.400,- atau

sebesar 17,12% dari perolehan laba kotor tiap tahunnya. Dengan demikian, apabila perusahaan menggunakan metode yang penulis sajikan dalam makalah ini dapat meningkatkan laba kotor perusahaan.

4.2.3. Analisis Penetapan Harga Transfer terhadap Perolehan Laba pada PT. Unggul Citra Mulia

Penggunaan metode harga transfer yang tepat dapat memberikan keuntungan yang lebih, di samping harga pokok penjualan yang dapat dikendalikan juga dapat menambah perolehan laba bagi perusahaan.

Sebelumnya, jika perusahaan PT. Unggul Citra Mulia menggunakan metode *full costing* dalam setiap produksinya, perolehan laba yang didapat belum maksimal, dan untuk mencapai target laba yang diinginkan pun sulit, karena metode *full costing* akan menghitung setiap biaya yang keluar baik biaya tetap maupun biaya variabel dalam suatu proses produksi.

Penetapan harga transfer juga akan berpengaruh pada harga pokok penjualan yang diperoleh. Berdasarkan perhitungan pada tabel 6, terlihat perbedaan harga pokok penjualan produk. Pada saat menggunakan metode *full costing*, terlihat bahwa harga pokok penjualan yang diperoleh sangatlah tinggi sehingga laba yang diperoleh juga belum maksimal.

Tabel 10

Data Biaya Produksi Almalik dengan Metode *Full Costing* dan *Variable Costing*
Serta Pengaruhnya terhadap Laba Perusahaan
(dalam Rupiah)

Data Biaya Produksi dan Harga Transfer per 25.000 unit pertama Produk Almalik dengan Metode <i>Full Costing</i>								
Keterangan	Divisi Pemotongan		Divisi Cetak		Divisi Pond		Divisi Finishing	
	VC	FC	VC	FC	VC	FC	VC	FC
B. Bahan Baku	3.525.000	-	1.025.000	-	100.000	-	300.000	-
B. Upah Langsung	32.500	-	45.000	-	100.000	-	200.000	-
B. Overhead	245.000	275.000	255.000	325.000	210.000	255.000	100.000	200.000
B. Pemasaran	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000
B. Administrasi	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500
Total	3.902.500	412.500	1.425.000	462.500	610.000	382.500	700.000	337.500
Total VC + FC		4.315.000		1.887.500		902.500		1.037.500
Mark up 12%		517.800		226.500		108.300		124.500
		4.832.800		6.940.500				
Data Biaya Produksi dan Harga Transfer 225.000 unit Produk Almalik dengan Metode <i>Variable Costing</i>								
B. Bahan Baku	31.725.000	-	9.225.000	-	900.000	-	2.700.000	-
B. Upah Langsung	292.500	-	405.000	-	900.000	-	1.800.000	-
B. Overhead	2.205.000	-	2.295.000	-	1.890.000	-	900.000	-
B. Pemasaran	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Administrasi	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	34.222.500	-	11.925.000	-	3.690.000	-	5.400.000	-
Total VC + FC		34.222.500		11.925.000		3.690.000		5.400.000
Mark up 12%		4.106.700		1.431.000		442.800		648.000
		38.329.200		13.356.000		4.132.800		6.048.000
Data Biaya Produksi dan Harga Transfer 250.000 unit Produk Almalik dengan Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i>								
B. Bahan Baku	35.250.000	-	10.250.000	-	1.000.000	-	3.000.000	-
B. Upah Langsung	325.000	-	450.000	-	1.000.000	-	2.000.000	-
B. Overhead	2.450.000	-	2.550.000	-	2.100.000	-	1.000.000	-
B. Pemasaran	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Administrasi	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	38.025.000	-	13.250.000	-	4.100.000	-	6.000.000	-
Total VC + FC		38.537.500		13.812.500		4.592.500		6.437.500
Mark up 12%		4.624.500		1.657.500		551.100		772.500
		43.162.000		15.470.000		5.143.600		7.210.000

Data Perolehan Laba Kotor Secara Keseluruhan dengan Metode <i>Full Costing</i>								
Keterangan	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Penjualan Bersih	740.155.315	100,00	614.809.035	100,00	472.158.545	100,00	293.789.400	100,00
Harga Pokok Penjualan	(655.933.725)	88,62	(520.203.391)	84,61	(368.192.163)	77,98	(200.035.360)	68,09
Lab Kotor	84.221.590	11,38	94.605.644	15,39	103.966.382	22,02	93.754.040	31,91

Perolehan Laba Kotor Secara Keseluruhan Setelah Menggunakan Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i> pada Produk Almalik								
Keterangan	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Penjualan Bersih	740.155.315	100,00	614.809.035	100,00	472.158.545	100,00	293.789.400	100,00
Harga Pokok Penjualan	(639.881.325)	86,45	(504.150.991)	82,00	(352.139.763)	74,58	(183.982.960)	62,62
Lab Kotor	100.273.990	13,55	110.658.044	18,00	120.018.782	25,42	109.806.440	37,38

Dari tabel 10 yang penulis sajikan dapat dilihat bahwa ada kenaikan tingkat laba kotor secara keseluruhan yang diperoleh perusahaan dari tahun ke tahun, seperti pada tahun 2005, sebelumnya laba kotor yang diperoleh perusahaan hanya sebesar Rp 84.221.590,- setelah dilakukan analisis lebih lanjut harga transfer perusahaan, laba kotor perusahaan naik menjadi Rp 100.273.990,- atau kenaikan sebesar 17,12%. Demikian juga pada tahun 2006 laba kotor perusahaan yang sebelumnya hanya sebesar Rp 94.605.644,- setelah penulis menganalisis harga transfer perusahaan, laba kotor perusahaan naik menjadi Rp 110.658.044,-. Demikian juga pada tahun 2007 laba kotor perusahaan yang sebelumnya hanya sebesar Rp 103.966 382,- setelah penulis menganalisis harga transfer perusahaan, laba kotor perusahaan naik menjadi Rp 120.018.782,-. Demikian juga pada tahun 2008 laba kotor perusahaan yang sebelumnya hanya sebesar Rp 93.754.040,- setelah penulis menganalisis harga transfer perusahaan, laba kotor perusahaan naik menjadi Rp 109.806.440,-.

Setelah penulis melakukan analisis tingkat laba kotor yang diperoleh perusahaan PT. Unggul Citra Mulia, penulis menilai bahwa

tingkat laba kotor yang dihasilkan belum optimal jika dihitung perolehan harga pokok penjualan yang dihasilkan perusahaan dengan harga yang ditawarkan oleh pihak eksternal atau pasar. Perhitungan pada tabel 10 menunjukkan bahwa penetapan harga transfer dengan kombinasi metode *full costing* dan *variable costing* dapat memperkecil biaya produksi dan harga pokok penjualan juga menjadi rendah, bahkan jika dibandingkan dengan harga pasar, metode ini masih jauh lebih murah dan lebih efisien jika dibandingkan dengan metode sebelumnya.

Perolehan laba kotor yang sebelumnya belum maksimal, sekarang laba kotor meningkat sebesar 17,12%. Hal ini dapat membuktikan bahwa jika perusahaan menggunakan metode yang benar dalam penetapan harga transfer antardivisi internalnya, maka perolehan laba dapat ditingkatkan lagi hingga mencapai target atau bahkan melebihi target yang ditetapkan oleh perusahaan

Dengan berdasarkan perhitungan yang telah dibahas oleh penulis pada subbab sebelumnya maka penulis dapat menyimpulkan bahwa penetapan harga transfer mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perolehan laba kotor perusahaan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pengaruh penetapan harga transfer terhadap tingkat laba kotor perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia dapat disimpulkan sebagai berikut:

1) Simpulan Umum

PT. Unggul Citra Mulia berdiri pada tahun 1989, pada awal berdirinya perusahaan ini, PT. Unggul Citra Mulia menempati lokasi di Jalan Hadiah No. 22 Jelambar Jakarta Barat hingga tahun 2001, kemudian perusahaan ini pindah lokasi kantornya di Jalan Penerangan No. 50 Jelambar Jakarta Barat.

PT. Unggul Citra Mulia bergerak di bidang percetakan dan perdagangan umum, sebagai supplier barang cetakan, perusahaan ini memilih untuk mengerjakan pekerjaannya sesuai dengan pesanan. Perusahaan ini memfokuskan pekerjaannya pada *packaging* untuk industri *stationary*, makanan, dan lain-lain, selain produk yang diproduksinya berasal dari pesanan dalam negeri, ada juga pesanan yang berasal dari luar negeri seperti Amerika, Turkey, China, Jerman, dan lain-lain. PT. Unggul Citra Mulia ini memiliki empat divisi, yaitu divisi pemotongan, divisi cetak, divisi pond dan divisi *finishing*, yang masing-masing kinerjanya diukur dengan *profit center*, produk divisi pemotongan dapat ditransfer ke

divisi cetak atau ke pasar, kemudian divisi cetak mentransfer ke divisi pond, dan yang terakhir divisi pond mentransfer produknya ke divisi *finishing*. Penyajian harga transfer adalah bahwa semua divisi harus menyusun struktur biaya berdasar perilaku biaya atau memiliki biaya standar.

2) Simpulan khusus

- (1) Penetapan harga transfer pada PT. Unggul citra mulia belum baik karena berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan diperoleh bahwa proses penetapan harga transfer masih mengeluarkan biaya yang banyak karena divisi-divisi produksi menggunakan metode *full costing* yang mengakibatkan biaya produksi 250.000 unit produk Almalik menjadi tinggi, untuk tahun 2005 sampai 2008 biaya produksi sebesar Rp 87.038.000,-, setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan kombinasi metode *full costing* dan *variable costing*, maka diperoleh biaya produksi untuk tahun 2005 sampai 2008 sebesar Rp 70.985.600,- sehingga terdapat selisih sebesar Rp 16.052.400,- Perolehan harga pokok penjualan yang sebelumnya belum maksimal, sekarang harga pokok penjualan turun sebesar 17,12%.
- (2) Tingkat laba kotor yang dihasilkan PT. Unggul Citra Mulia belum maksimal, karena harga pokok penjualan masih tinggi yaitu sebesar Rp 87.038.000,- sedangkan penjualan sebesar Rp 97.500.000,- sehingga laba kotor yang dicapai sebesar Rp 10.462.000,-. Sedangkan jika perusahaan menggunakan metode yang diuraikan oleh penulis maka perolehan harga pokok penjualan sebesar Rp 70.985.600,-

dengan tingkat penjualan yang sama yaitu sebesar Rp 97.500.000,- maka laba kotor yang dicapai sebesar Rp 26.514.400,- sehingga terdapat selisih laba kotor sebesar Rp 16.052.400,- Perolehan laba kotor yang sebelumnya belum maksimal, sekarang laba kotor meningkat sebesar 17,12%.

- (3) Penetapan harga transfer berpengaruh terhadap tingkat laba kotor perusahaan pada PT. Unggul Citra Mulia, karena dengan penetapan harga transfer yang digunakan oleh perusahaan akan membuat laba kotor menjadi rendah. Karena tingkat penjualan yang sama jika menggunakan metode *full costing* akan menghasilkan laba kotor sebesar Rp 10.462.000,- sedangkan jika menggunakan metode kombinasi *full costing* dan *variable costing* akan menghasilkan laba kotor sebesar Rp 26.514.400,-. Sehingga dapat dilihat perbandingan dari ke dua metode tersebut diketahui terdapat selisih sebesar Rp 16.052.400,- Perolehan laba kotor yang sebelumnya belum maksimal, sekarang laba kotor meningkat sebesar 17,12%.

5.2. Saran

Berdasarkan pembahasan dan simpulan yang telah penulis uraikan maka penulis dapat mengajukan saran sebagai berikut:

- 1) Sebaiknya perusahaan menggunakan metode kombinasi *full costing* dan *variable costing* dalam penetapan harga transfer. Karena dengan menggunakan metode ini, harga pokok yang diperoleh lebih rendah dibandingkan dengan metode yang digunakan perusahaan, dengan demikian

perolehan laba kotor juga dapat meningkat. Perhitungan ini dapat pula dipraktikan pada produk-produk lain yang diproduksi PT. Unggul Citra Mulia.

- 2) Selain itu, perusahaan juga dapat menggunakan metode harga pasar yang berlaku, karena harga pokok penjualannya masih lebih rendah dibandingkan dengan metode yang diterapkan oleh perusahaan. Selain itu, perusahaan berarti menggunakan biaya standar pasar yang dapat dijadikan acuan penetapan harga transfer pada divisi internal perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hansen & Mowen. 1999. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Konsep, manfaat dan Rekayasa. Jakarta: Salemba Empat
- Darsono Prawironegoro&Ari Purwanti. 2008. *Akuntansi Manajemen*. Ed: 2. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Hansen & Mowen. 1997. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga
- Hornrgren, Charles T., Datar, Srikant M., Foster, Gerge. 2008. *Akuntansi Biaya*. Ed: 11. Jakarta: Indeks
- Ahmad, Kamarudin. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan. Edisi Revisi. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Hansen & Mowen, 2005. *Management Accounting*. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2007. *Activity Based Costing*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Muqodim. 2006. *Teori Akuntansi*. Yogyakarta: Ekonisia
- Tunggal, Amin Widjaja. 1994. *Teori Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Harvarindo
- Sadeli, Lili M. 2008. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Jakarta: Bumi Aksara
- William K. Carter. Millton F. Ustry. 2005. *Cost Accounting*, Alih Bahasa: Krista. Jakarta: Salemba Empat
- Munawir,S. 2000. *Analisa Laporan Keuangan*. Ed: 7. Yogyakarta: Liberty
- Lanen, William. N, Anderson, Shannon W., Maher, Michael W. 2008. *Fundamentals of Cost Accounting*. New York: McGraw Hill
- Hansen & Mowen. 2006. *Management Accounting*. Ed: 7. Jakarta: Salemba Empat
- Ahmed Riahi-Belkaoui. 2006. *Accounting Theory*. Ed: 5. Jakarta: Salemba Empat

- Hansen & Mowen. 2004. *Management Accounting*. Ed: 7. Jakarta: Salemba Empat
- Joshua Ronen & Geoge McKinney. 1970. *Transfer Pricing for Divisional Autonomy*.
Journal of Accounting Research. Jakarta: Musim Semi
- Wagdy M Abdullah. 1986. *Change the Environment or Change the System*.
Manajemen
Accounting
- Carl S. Warren, Philip E. Fess, James M. Reeve-18 editions. 1996. *Accounting*.
Cinninati,
Ohio: South-Western Publishing Co
- Atkinson, A. Anthony, Kaplan, Robert. S, Young, Smark. 2004. *Management
Accounting*. New Jersey: Pearson Education International
- Sugiri, Slamet & Sulastiningsih. 2004. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: UPP
AMP YKPN
- http://noer-site.web.id/index.php?option=com_content&view=article&id=58:pusat-laba-dan-harga-transfer&catid=25:akuntansi-umum&Itemid=56 diakses tanggal
18 Nopember 2008
- <http://www.websters-online-dictionary.org/definition/transfer+pricing> diakses tanggal
18 Nopember 2008
- <http://e-iman-s.blogspot.com/2007/10/pajak-dan-transfer-pricing.html> diakses tanggal
6 Desember 2008

JADWAL PENELITIAN

No.	Kegiatan	Bulan								
		Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei
1	Pengajuan Judul	**								
2	Studi Pustaka		****							
3	Pembuatan Makalah Seminar		*	**						
4	Seminar				*					
5	Pengesahan					**				
6	Pengumpulan Data *)					***	****			
7	Pengolahan Data							****	****	**
8	Penulisan Laporan dan Bimbingan							****	****	**
9	Sidang Skripsi									
10	Penyempurnaan Skripsi									
11	Pengeshan									

Keterangan :

*) = Pengumpulan data disesuaikan dengan data yang digunakan dalam penelitian, apakah pengumpulan data primer dengan observasi ke lapangan atau pengumpulan data sekunder tanpa melakukan observasi ke lapangan.

* = Menunjukkan satuan unit minggu dalam bulan

LAMPIRAN 1

PT. UNGGUL CITRA MULIA
NERACA
31 DESEMBER 2005

A K T I V A

KEWAJIBAN DAN MODAL

AKTIVA LANCAR

	Rp. 21.785.431,00
Hutang Dagang	108.906.226,00
Mediaan :	
Hutang Jadi	15.409.000,00
Barahan Baku	17.638.800,00
	<u>Rp. 163.739.457,00</u>

Jumlah Aktiva Lancar

KEWAJIBAN LANCAR

	Rp. 47.502.180,00
Hutang Dagang	1.888.572,00
Hutang Pajak	
	<u>Rp. 49.390.752,00</u>

Jumlah Kewajiban Lancar

MODAL

AKTIVA TETAP

	Rp. -
Peralatan	287.500,00
Perantara Kantor	
	<u>Rp. 287.500,00</u>

Jumlah Aktiva Tetap

	Rp. 20.000.000,00
Modal Saham	
Laba Ditahan :	
Laba Tahun-Tahun Sebelumnya	81.634.895,00
Laba Tahun Berjalan	13.001.310,00
	<u>Rp. 114.636.205,00</u>

Jumlah Modal

Jumlah Aktiva

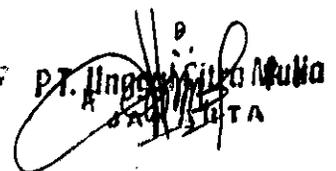
Rp. 164.026.957,00 JUMLAH KEWAJIBAN DAN MODAL Rp. 164.026.957,00

PT. UNGGUL CITRA MULIA
JAKARTAYA

LAMPIRAN 2

PT. UNGGUL CITRA MULIA
LAPORAN PERHITUNGAN RUGI LABA
UNTUK TAHUN BUKU YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2005

	<u>MENURUT PEMBUKUAN</u>	<u>MENURUT FISKAL</u>
SAJIAN	Rp. 740.155.315,00	Rp. 740.155.315,00
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp. (655.933.725,00)	Rp. (655.933.725,00)
Labanya kotor	<u>Rp. 84.221.590,00</u>	<u>Rp. 84.221.590,00</u>
BEBAN USAHA		
Beban Penjualan :		
Gaji Pegawai	Rp. (52.650.000,00)	Rp. (52.650.000,00)
Bahan Bakar/Parkir/Tol	(10.140.500,00)	(10.140.500,00)
Telepon	(3.245.500,00)	(3.245.500,00)
Jumlah	<u>Rp. (66.036.000,00)</u>	<u>Rp. (66.036.000,00)</u>
Beban Umum Dan Administrasi :		
Alat Tulis Kantor/Cetakan	Rp. (940.780,00)	Rp. (940.780,00)
PPH Pasal 21	(585.200,00)	-
Keamanan/Kebersihan	(625.000,00)	(625.000,00)
Perbaikan & Pemeliharaan Inventaris Kantor	(232.000,00)	(232.000,00)
Perbaikan & Pemeliharaan Kendaraan	(320.000,00)	(320.000,00)
Penyusutan Inventaris Kantor	(690.000,00)	(690.000,00)
Rupa-Rupa	(281.700,00)	(281.700,00)
Jumlah	<u>Rp. (3.674.680,00)</u>	<u>Rp. (3.069.480,00)</u>
LABA BERSIH SEBELUM PAJAK	Rp. 14.510.910,00	Rp. 15.096.110,00
Pajak Penghasilan	(1.509.600,00)	(1.509.600,00)
LABA BERSIH SETELAH PAJAK	<u>Rp. 13.001.310,00</u>	<u>Rp. 13.586.510,00</u>


PT. Unggul Citra Mulia
 JAKARTATA

LAMPIRAN 3

PT. UNGGUL CITRA MULIA
LAPORAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN
UNTUK TAHUN BUKU YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2005

	<u>MENURUT PEMBUKUAN</u>	<u>MENURUT FISKAL</u>
<u>PEMAKAIAN BAHAN BAKU</u>		
Persediaan, 01 Januari 2005	Rp. 6.847.000,00	Rp. 6.847.000,00
Pembelian	641.994.210,00	641.994.210,00
Tersedia Untuk Dipakai	Rp. 648.841.210,00	Rp. 648.841.210,00
Persediaan, 31 Desember 2005	(17.638.800,00)	(17.638.800,00)
Pemakaian Bahan Baku	Rp. 631.202.410,00	Rp. 631.202.410,00
<u>UPAH LANGSUNG</u>		
Upah Buruh	Rp. 12.636.000,00	Rp. 12.636.000,00
<u>BEBAN PRODUKSI TIDAK LANGSUNG</u>		
Bahan Pembantu	Rp. 18.152.215,00	Rp. 18.152.215,00
Listrik	3.350.500,00	3.350.500,00
Air	959.600,00	959.600,00
Jumlah Beban Produksi Tidak Langsung	Rp. 22.462.315,00	Rp. 22.462.315,00
Jumlah Beban Produksi	Rp. 666.300.725,00	Rp. 666.300.725,00
Perkiraan Harga Pokok Penjualan, 01 Januari 2005	Rp. 5.042.000,00	Rp. 5.042.000,00
Perkiraan Harga Pokok Penjualan, 31 Desember 2005	(15.409.000,00)	(15.409.000,00)
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp. 655.933.725,00	Rp. 655.933.725,00

PT. Unggul Citra Mulia
 A. [Signature]
 12/2

LAMPIRAN 4

PT. UNGGUL CITRA MULIA
LAPORAN PERHITUNGAN PAJAK PENGHASILAN
UNTUK TAHUN BUKU YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2005

LABA BERSIH SEBELUM PAJAK MENURUT FISKAL		Rp.	<u>15.096.110,00</u>
ASAS PENGENAAN PAJAK PENGHASILAN (DIBULATKAN)		Rp.	<u>15.096.000,00</u>
PAJAK PENGHASILAN TERHUTANG :			
10 % x Rp. 15.096.000,-	=	Rp.	1.509.600,00
PASAL 25			1.348.500,00
PASAL 29		Rp.	<u>161.100,00</u>

PT. Unggul Citra Mulia
N.J. 01/10/05
[Signature]

LAMPIRAN 5

PT. UNGGUL CITRA MULIA
 DAFTAR AKTIVA TETAP DAN PERHITUNGAN PENYUSUTANNYA
 31 DESEMBER 2005

KATEGORI	MASA PEROLEHAN	KELOMPOK HARTA	METODE PENYUSUTAN	TARIF PENYUSUTAN	HARGA PEROLEHAN	AKUMULASI	NILAI	BEBAN	AKUMULASI	NILAI
						01.01.2005	01.01.2005	TAHUN 2005	31.12.2005	31.12.2005
an	1990	1	GL	25%	5.000.000,00	5.000.000,00	-	-	5.000.000,00	-
	1995	1	GL	25%	11.696.381,00	11.696.381,00	-	-	11.696.381,00	-
					16.696.381,00	16.696.381,00	-	-	16.696.381,00	-
s Kantor	1990	1	GL	25%	3.400.000,00	3.400.000,00	-	-	3.400.000,00	-
	1995	1	GL	25%	8.593.300,00	8.593.300,00	-	-	8.593.300,00	-
	Jun 2002	1	GL	25%	2.760.000,00	1.792.500,00	977.500,00	690.000,00	2.472.500,00	297.500,00
				14.753.300,00	13.775.800,00	977.500,00	690.000,00	14.465.000,00	297.500,00	

[Handwritten signature and stamp]



P.T. Unggul Citra Mulia

Alamat : Jl. Penerangan No. 50 (Daan Mogot)
 JAKARTA - 11460
 Telp. : 56964835 - 56964307
 Fax. : 56964307

Data Biaya Operasional Produk Almalik per 25.000 unit

Keterangan	Divisi Pemotongan		Divisi Cetak		Divisi Pond		Divisi Finishing	
	VC	FC	VC	FC	VC	FC	VC	FC
B. Bahan Baku	3.525.000	-	1.025.000	-	100.000	-	300.000	-
B. Upah Langsung	32.500	-	45.000	-	100.000	-	200.000	-
B. Overhead	245.000	275.000	255.000	325.000	210.000	255.000	100.000	200.000
B. Pemasaran	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000	50.000	75.000
B. Administrasi	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500	50.000	62.500
Total	3.902.500	412.500	1.425.000	462.500	510.000	392.500	700.000	337.500
Total VC + FC	4.315.000		1.887.500		902.500		1.037.500	
Mark up 12%	517.800		226.500		108.300		124.500	
Harga Transfer	4.832.800		6.946.800		7.957.600		9.119.600	
Harga Pasar	4.375.000		6.500.000		7.250.000		8.125.000	

Data Biaya Operasional Produk Almalik 250.000 unit Almalik

Keterangan	Divisi Pemotongan		Divisi Cetak		Divisi Pond		Divisi Finishing	
	VC	FC	VC	FC	VC	FC	VC	FC
B. Bahan Baku	35.250.000	-	10.250.000	-	1.000.000	-	3.000.000	-
B. Upah Langsung	325.000	-	450.000	-	1.000.000	-	2.000.000	-
B. Overhead	2.450.000	2.750.000	2.550.000	3.250.000	2.100.000	2.550.000	1.000.000	2.000.000
B. Pemasaran	500.000	750.000	500.000	750.000	500.000	750.000	500.000	750.000
B. Administrasi	500.000	625.000	500.000	625.000	500.000	625.000	500.000	625.000
Total	39.025.000	412.500	14.250.000	4.625.000	5.100.000	3.925.000	7.000.000	3.375.000
Total VC + FC	39.437.500		18.875.000		9.025.000		10.375.000	
Mark up 12%	4.732.500		2.265.000		1.083.000		1.245.000	
Harga Transfer	44.170.000		65.310.000		75.418.000		87.038.000	
Harga Pasar	43.750.000		65.000.000		72.500.000		81.250.000	

LAMPIRAN 1

PT. UNGGUL CITRA MULIA
N E R A C A
31 DESEMBER 2006

A K T I V A

KEWAJIBAN DAN MODAL

LANCAR

Dagang
an :
g Jadi
n Baku
nuka Pajak

Aktiva Lancar

Rp. 8.773.503,00
63.845.935,00

24.812.000,00
38.682.000,00
5.527.991,00

Rp. 141.641.429,00

KEWAJIBAN LANCAR

Hutang Dagang
hutang Pajak

Jumlah Kewajiban Lancar

Rp. 13.216.170,00
256.550,00

Rp. 13.472.720,00

TETAP

raan
aris Kantor

n Aktiva Tetap

Rp. .
.

Rp. -

MODAL

Modal Saham
Laba Ditahan :
Laba Tahun-Tahun Sebelumnya
Laba Tahun Berjalan

Rp. 20.000.000,00

94.636.205,00
13.532.504,00

Rp. 128.168.709,00

JUMLAH AKTIVA

Rp. 141.641.429,00

JUMLAH KEWAJIBAN DAN MODAL

Rp. 141.641.429,00

LAMPIRAN 2

PT. UNGGUL CITRA MULIA
LAPORAN PERHITUNGAN RUGI LABA

UNTUK TAHUN BUKU YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2006

	<u>MENURUT PEMBUKUAN</u>	<u>MENURUT FISKAL</u>
BALAN	Rp. 614.809.035,00	Rp. 614.809.035,00
SA POKOK PENJUALAN	Rp. (520.203.391,00)	Rp. (520.203.391,00)
otor	Rp. 94.605.644,00	Rp. 94.605.644,00
USAHA		
an Penjualan :	Rp. (60.950.000,00)	Rp. (60.950.000,00)
aji Pegawai	(10.837.500,00)	(10.837.500,00)
ahan Bakar/Parkir/Tol	(4.311.090,00)	(4.311.090,00)
elepon		
umlah	Rp. (76.098.590,00)	Rp. (76.098.590,00)
an Umum Dan Administrasi :		
lat Tulis Kantor/Cetakan	Rp. (368.000,00)	Rp. (368.000,00)
enda Pos	(20.000,00)	(20.000,00)
Ph Pasal 21	(705.250,00)	
TNK/KIR	(514.400,00)	(514.400,00)
eamanan/Kebersihan	(645.000,00)	(645.000,00)
erbaikan & Pemeliharaan Inventaris Kantor	(275.000,00)	(275.000,00)
erbaikan & Pemeliharaan Kendaraan	(397.500,00)	(397.500,00)
enyusutan Inventaris Kantor	(287.500,00)	(287.500,00)
upa-Rupa	(180.000,00)	(180.000,00)
umlah	Rp. (3.392.650,00)	Rp. (2.687.400,00)
BERSIH SEBELUM PAJAK	Rp. 15.114.404,00	Rp. 15.819.654,00
ik Penghasilan	(1.581.900,00)	(1.581.900,00)
BERSIH SETELAH PAJAK	Rp. 13.532.504,00	Rp. 14.237.754,00

LAMPIRAN 3

PT. UNGGUL CITRA MULIA
LAPORAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN
PADA TAHUN BUKU YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2006

	<u>MENURUT PEMBUKUAN</u>	<u>MENURUT FISKAL</u>
BIAYA BAHAN BAKU		
Saldo, 01 Januari 2006	Rp. 17.638.800,00	Rp. 17.638.800,00
Pembelian	518.317.066,00	518.317.066,00
	<hr/>	<hr/>
Saldo Untuk Dipakai	Rp. 535.955.866,00	Rp. 535.955.866,00
Saldo, 31 Desember 2006	(38.682.000,00)	(38.682.000,00)
	<hr/>	<hr/>
Saldo Bahan Baku	Rp. 497.273.866,00	Rp. 497.273.866,00
	<hr/>	<hr/>
BIAYA LANGSUNG		
Gaji Buruh	Rp. 11.881.000,00	Rp. 11.881.000,00
	<hr/>	<hr/>
BIAYA PRODUKSI TIDAK LANGSUNG		
Saldo Pembantu	Rp. 16.856.425,00	Rp. 16.856.425,00
	2.337.100,00	2.337.100,00
	1.258.000,00	1.258.000,00
	<hr/>	<hr/>
Saldo Beban Produksi Tidak Langsung	Rp. 20.451.525,00	Rp. 19.193.525,00
	<hr/>	<hr/>
Saldo Beban Produksi	Rp. 529.606.391,00	Rp. 529.606.391,00
	<hr/>	<hr/>
Saldo, 01 Januari 2006	Rp. 15.409.000,00	Rp. 15.409.000,00
Saldo, 31 Desember 2006	(24.812.000,00)	(24.812.000,00)
	<hr/>	<hr/>
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp. 520.203.391,00	Rp. 520.203.391,00

[Handwritten signature and initials]

LAMPIRAN 5

PT. UNGGUL CITRA MULIA
 DAFTAR AKTIVA TETAP DAN PERHITUNGAN PENYUSUTANNYA
 31 DESEMBER 2006

MATERIAL	KATEGORI	MOM-METODE TARIF		HARGA PEROLEHAN	AKUMULASI PENYUSUTAN 01.01.2006	NILAI BUKU 01.01.2006	BEBAN PENYUSUTAN TAHUN 2006	AKUMULASI PENYUSUTAN 31.12.2006	NILAI BUKU 31.12.2006
		OK	PENYU- PENYU- SUTAN SUTAN						
1801		GL	25%	5.000.000,00	5.000.000,00	-	-	5.000.000,00	-
1802		GL	25%	11.698.381,00	11.698.381,00	-	-	11.698.381,00	-
				18.698.381,00	18.698.381,00	-	-	18.698.381,00	-
Kantor 1803		GL	25%	3.400.000,00	3.400.000,00	-	-	3.400.000,00	-
1804		GL	25%	8.593.300,00	8.593.300,00	-	-	8.593.300,00	-
Jun 2002 1805		GL	25%	2.780.000,00	2.472.500,00	287.500,00	287.500,00	2.780.000,00	-
				14.753.300,00	14.485.800,00	287.500,00	287.500,00	14.753.300,00	-

(Handwritten signature and initials)

LAMPIRAN 1

PT. UNGGUL CITRA MULIA
NERACA
 31 DESEMBER 2007

A K T I V A

KEWAJIBAN DAN MODAL

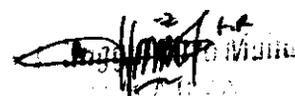
AKTIVA LANCAR		KEWAJIBAN LANCAR	
	Rp.	Wajib Pajak	Rp.
Utang Dagang	27.510.325,00		544.125,00
Utang Bebanan	45.379.375,00		
Utang Jadi	23.470.000,00		
Utang Bahan Baku	38.186.000,00		
Utang Muka Pajak	4.503.066,00		
	<u>Rp. 142.449.366,00</u>		
AKTIVA TETAP		MODAL	
Peralatan Kantor	Rp.	Modal Saham	Rp. 20.000.000,00
		Labanya Ditahan	
		Labanya Tahun-Tahun Sebelumnya	108.168.709,00
		Labanya Tahun Berjalan	13.736.532,00
	<u>Rp.</u>	Jumlah Modal	<u>Rp. 141.905.241,00</u>
Jumlah Aktiva	<u>Rp. 142.449.366,00</u>	Jumlah Kewajiban dan Modal	<u>Rp. 142.449.366,00</u>

[Handwritten signature and stamp]

LAMPIRAN

PT. UNGGUL CITRA MULIA
LAFORAN PERHITUNGAN RUGI LABA
UNTUK TAHUN BUKU YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2007

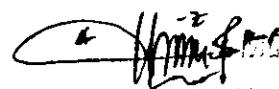
	<u>MENURUT PEMBUKUAN</u>	<u>MENURUT FISKAL</u>
JUALAN	Rp. 472.158.545,00	Rp. 472.158.545,00
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp. (368.192.163,00)	Rp. (368.192.163,00)
Labanya kotor	Rp. 103.966.382,00	Rp. 103.966.382,00
BIAYA USAHA		
Biaya Penjualan :		
Gaji Pegawai	Rp. (70.850.000,00)	Rp. (70.850.000,00)
Bahan Bakar/Parkir/Tol	(10.466.500,00)	(10.466.500,00)
Telepon	(4.366.800,00)	(4.366.800,00)
Jumlah	Rp. (85.683.300,00)	Rp. (85.683.300,00)
Biaya Umum Dan Administrasi :		
Alat Tulis Kantor/Cetakan	Rp. (97.500,00)	Rp. (97.500,00)
PPH Pasal 21	(1.337.050,00)	-
STNK/KIR	(437.500,00)	(437.500,00)
Kemamanan/Kebersihan	(500.000,00)	(500.000,00)
Perbaikan & Pemeliharaan Kendaraan	(317.500,00)	(317.500,00)
Penyusutan Inventaris Kantor	-	-
Rupa-Rupa	(182.200,00)	(182.200,00)
Jumlah	Rp. (2.871.750,00)	Rp. (1.534.700,00)
LABA BERSIH SEBELUM PAJAK	Rp. 15.411.332,00	Rp. 16.748.982,00
Pajak Penghasilan	(1.674.800,00)	(1.674.800,00)
LABA BERSIH SETELAH PAJAK	Rp. 13.736.532,00	Rp. 15.073.582,00


 PT. UNGGUL CITRA MULIA

LAMPIRAN 5

PT. UNGGUL CITRA MULIA
LAPORAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN
UNTUK TAHUN BUKU YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2007

	<u>MENURUT PEMBUKUAN</u>	<u>MENUPUT FISKAL</u>
STOK BAHAN BAKU		
tersedia di: 01 Januari 2007	Rp. 335.086.013,00	Rp. 335.086.013,00
Pembelian	335.086.013,00	335.086.013,00
tersedia untuk Dipakai	Rp. 373.768.013,00	Rp. 373.768.013,00
tersedia di: 31 Desember 2007	(38.186.000,00)	(38.186.000,00)
pemakaian Bahan Baku	Rp. 335.582.013,00	Rp. 335.582.013,00
BIAYA LANGSUNG		
tahun Buku	Rp. 14.358.000,00	Rp. 14.358.000,00
BIAYA PRODUKSI TIDAK LANGSUNG		
perubahan Pembelian	Rp. 13.133.250,00	Rp. 13.133.250,00
biaya	2.312.000,00	2.312.000,00
lain	1.484.900,00	1.484.900,00
perubahan Biaya Produksi Tidak Langsung	Rp. 16.930.150,00	Rp. 15.445.250,00
biaya Bahan Produksi	Rp. 366.850.163,00	Rp. 366.850.163,00
yang jadi: 01 Januari 2007	Rp. 24.812.000,00	Rp. 24.812.000,00
yang jadi: 31 Desember 2007	(23.470.000,00)	(23.470.000,00)
HARGA POKOK PENJUALAN	<u>Rp. 368.192.163,00</u>	<u>Rp. 368.192.163,00</u>



AMBIKAWA

PT. UNGGUL CITRA MULIA
LAPORAN PERHITUNGAN PAJAK PENGHASILAN
UNTUK TAHUN BUKU YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2007

LABA BERSIH SEBELUM PAJAK MENJADI RISIKO	Rp.	<u>16.748.382,00</u>
PAJAK PENGOLAHAN PAJAK PENGHASILAN (DIBUJUKAN)	Rp.	<u>16.748.000,00</u>
PAJAK PENGHASILAN TERHUTANG :		
10 % x Rp. 16.748.000,-	Rp.	1.674.800,00
PASAL 25		(1.566.000,00)
PASAL 29	Rp.	<u>108.800,00</u>


PT. UNGGUL CITRA MULIA

LAMPIRAN 5

PT. UNGGUL CITRA MULIA
 DAFTAR AKTIVA TETAP DAN PERHITUNGAN PENYUSUTANNYA
 31 DESEMBER 2007

KATEGORI ASSET	MASA PEROLEHAN	KELOMPOK HARTA	METODE PENYUSUTAN	TARIF PENYUSUTAN	BARGA PEROLEHAN	AKUMULASI PENYUSUTAN 01.01.2007	NILAI BUKU 01.01.2007	BEBAN AKUMULASI PENYUSUTAN		NILAI BUKU 31.12.2007
								TAHUN 2007	31.12.2007	
Mesin	1990	1	GL	25%	5.000.000,00	5.000.000,00	-	-	5.000.000,00	-
	1995	1	GL	25%	11.696.381,00	11.696.381,00	-	-	11.696.381,00	-
					18.696.381,00	18.696.381,00	-	-	18.696.381,00	-
Kantor	1990	1	GL	25%	3.400.000,00	3.400.000,00	-	-	3.400.000,00	-
	1995	1	GL	25%	8.593.300,00	8.593.300,00	-	-	8.593.300,00	-
	Jan 2002	1	GL	25%	2.753.000,00	2.753.000,00	-	-	2.753.000,00	-
				14.753.000,00	14.753.000,00	-	-	14.753.000,00	-	

LAMPIRAN 1

PT. UNGGUL CITRA MULIA
NERACA
31 Desember 2008

AKTIVA

KEWAJIBAN DAN MODAL

AKTIVA LANCAR

Saldo	Rp	26.564.845,00
Hutang Dagang	Rp	52.779.250,00
Persediaan:		
Barang Jadi	Rp	28.625.000,00
Bahan Baku	Rp	8.155.000,00
Hutang Muka Pajak	Rp	4.053.066,00
Jumlah Aktiva Lancar	Rp	<u>120.177.161,00</u>

KEWAJIBAN LANCAR

Hutang Pajak	Rp	569.675,00
Hutang Dagang	Rp	54.472.500,00
Jumlah Kewajiban Lancar	Rp	<u>55.042.175,00</u>

AKTIVA TETAP

Peralaksanaan	Rp	-
Pentaris Kantor	Rp	-
Jumlah Aktiva Tetap	Rp	<u>-</u>

MODAL

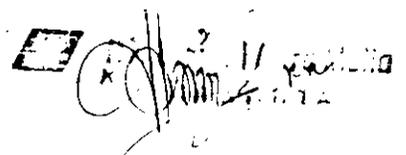
Modal Saham	Rp	20.000.000,00
Laba Ditahan :		
Laba Tahun-Tahun Sebelumnya		29.404.246,00
Laba Tahun Berjalan	Rp	15.730.740,00
Jumlah Modal	Rp	<u>65.134.986,00</u>

JUMLAH AKTIVA

Rp 120.177.161,00

JUMLAH KEWAJIBAN DAN MODAL

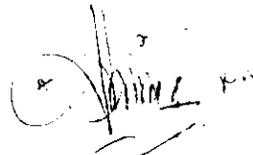
Rp 120.177.161,00



LAMPIRAN 2

PT. UNGGUL CITRA MULIA LAPORAN PERHITUNGAN LABA RUGI UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2008

	<u>MENURUT PEMBUKUAN</u>	<u>MENURUT FISKAL</u>
SAJUAN	Rp 293.789.400,00	Rp 293.789.400,00
ARGA POKOK PENJUALAN	Rp 200.035.360,00	Rp 200.035.360,00
BA KOTOR	Rp 93.754.040,00	Rp 93.754.040,00
EBAN USAHA		
Beban Penjualan :		
aji Pegawai	Rp (60.900.000,00)	Rp (60.900.000,00)
nan Bakar/Parkir/Tol	Rp (9.321.000,00)	Rp (9.321.000,00)
epon	Rp (2.086.200,00)	Rp (2.086.200,00)
Jumlah	Rp (72.307.200,00)	Rp (72.307.200,00)
Beban Umum dan Administrasi :		
st Tulis Kantor/Cetakan	Rp (41.000,00)	Rp (41.000,00)
h Pasal 21	Rp (1.417.800,00)	Rp -
NK/KIR	Rp (1.600.000,00)	Rp (1.600.000,00)
amanan & Kebersihan	Rp (300.000,00)	Rp (300.000,00)
baikan & Pemeliharaan Kendaraan	Rp (354.000,00)	Rp (354.000,00)
nyusutan Inventaris Kantor	Rp -	Rp -
pa-Rupa	Rp (98.000,00)	Rp (98.000,00)
Jumlah	Rp (3.810.800,00)	Rp (2.393.000,00)
BA BERSIH SEBELUM PAJAK	Rp 17.636.040,00	Rp 19.053.840,00
ak Penghasilan	Rp (1.905.300,00)	Rp (1.905.300,00)
BA BERSIH SETELAH PAJAK	Rp 15.730.740,00	Rp 17.148.540,00

LAMPIRAN 3

PT. UNGGUL CITRA MULIA
 LAPORAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN
 UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2008

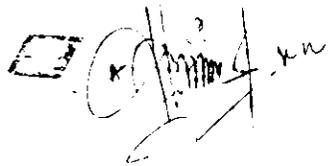
	<u>MENURUT PEMBUKUAN</u>	<u>MENURUT FISKAL</u>
PEMBAKAIAN BAHAN BAKU		
Tersedia, 01 Januari 2008	Rp 38.186.000,00	Rp 38.186.000,00
Pembelian	Rp 164.002.760,00	Rp 164.002.760,00
Tersedia Untuk Dipakai	Rp 202.188.760,00	Rp 202.188.760,00
Tersedia, 31 Desember 2008	Rp (8.155.000,00)	Rp (8.155.000,00)
Pemakaian Bahan Baku	Rp 194.033.760,00	Rp 194.033.760,00
UPAH LANGSUNG		
Upah Buruh	Rp 6.410.000,00	Rp 6.410.000,00
BEBAN PRODUKSI TIDAK LANGSUNG		
Bahan Pembantu	Rp 3.228.000,00	Rp 3.228.000,00
Listrik	Rp 1.253.000,00	Rp 1.253.000,00
Air	Rp 265.600,00	Rp 265.600,00
Jumlah Beban Produksi Tidak Langsung	Rp 4.746.600,00	Rp 4.746.600,00
Jumlah Beban Produksi	Rp 205.190.360,00	Rp 205.190.360,00
Barang Jadi, 01 Januari 2008	Rp 23.470.000,00	Rp 23.470.000,00
Barang Jadi, 31 Desember 2008	Rp (28.625.000,00)	Rp (28.625.000,00)
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp 200.035.360,00	Rp 200.035.360,00

A handwritten signature is present in the bottom right corner of the page, accompanied by a circular stamp that is partially obscured by the ink.

LAMPIRAN 4

PT. UNGGUL CITRA MULIA
LAPORAN PERHITUNGAN PAJAK PENGHASILAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 31 DESEMBER 2008

LABA BERSIH SEBELUM PAJAK MENURUT FISKAL		Rp	<u>19.053.840,00</u>
DASAR PENGENAAN PAJAK PENGHASILAN (DIBULATKAN)		Rp	<u>19.053.000,00</u>
PAJAK PENGHASILAN TERUTANG			
10% x Rp. 19,053,000,00,-	=	Rp	<u>1.905.300,00</u>
PPH PASAL 25		Rp	<u>(1.584.000,00)</u>
PPH PASAL 29		Rp	<u>321.300,00</u>

A handwritten signature and a circular stamp are located in the lower right quadrant of the page. The signature is written in black ink and appears to be 'K. ...'. The stamp is partially obscured by the signature and contains some illegible text and a date.

LAMPIRAN 5

PT. UNGGUL CITRA MULIA
 DAFTAR AKTIVA TETAP DAN PERHITUNGAN PENYUSUTANNYA
 31 DESEMBER 2008

MASA PEROLEHAN	KELOMPOK HARTA	METODE PENYUSUTAN	TARIF PENYUSUTAN	HARGA PEROLEHAN	AKUMULASI PENYUSUTAN 01.01.2008	NILAI BUKU 01.01.2008	BEBAN PENYUSUTAN TAHUN 2008	AKUMULASI PENYUSUTAN TAHUN 2008	NILAI BUKU 31.12.2008
1990	1	GL	25%	5.000.000	5.000.000	-	-	5.000.000	-
1995	1	GL	25%	11.696.381	11.696.381	-	-	11.696.381	-
				16.696.381	16.696.381	-	-	16.696.381	-
s kantor									
1990	1	GL	25%	3.400.000	3.400.000	-	-	3.400.000	-
1995	1	GL	25%	8.593.300	8.593.300	-	-	8.593.300	-
Jun-02	1	GL	25%	2.760.000	2.760.000	-	-	2.760.000	-
				14.753.300	14.753.300	-	-	14.753.300	-

A handwritten signature and a circular stamp are present in the lower right quadrant of the page. The signature is written in dark ink and appears to be 'A. ...'. The stamp is partially obscured by the signature.



P.T. Unggul Citra Mulia

Alamat : Jl. Penerangan No. 50 (Daan Mogot)
JAKARTA - 11460
Telp : 56964835 - 56964307
Fax : 56964307

SURAT PERNYATAAN RISET

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Anita Rahmawati
Nomor Mahasiswa : 021105111
Jurusan : Manajemen

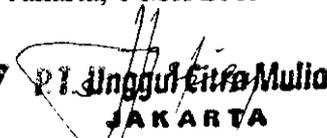
Menyatakan banar bahwa saya telah menghubungi instansi/perusahaan yang akan dijadikan lokasi penelitian, dan pihak perusahaan telah menyatakan kesanggupan untuk menerima dilakukannya riset/observasi tersebut.

Adapun dari pihak perusahaan yang menerima :

Nama : Suyamto
Jabatan : Kepala Produksi
Nama Perusahaan : PT. Unggul Citra Mulia
Alamat Perusahaan : Jalan Penerangan No. 50 Daan Mogot, Jelambar
Jakarta Barat 11460
Judul Penelitian : PENGARUH PENETAPAN HARGA TRANSFER
TERHADAP TINGKAT LABA KOTOR PADA
PT. UNGGUL CITRA MULIA, JAKARTA

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 6 Mei 2009


PT. Unggul Citra Mulia
JAKARTA
(SUYAMTO)



Universitas Pakuan

FAKULTAS EKONOMI

Jl. Pakuan P.O Box 452 Bogor 16143 Telp (0251) 8314918 (Hunting)

Nomor : 306/D.1/FE-UP/V/2009
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Riset.

Bogor, 8 Mei 2009

Kepada : Yth. Pimpinan / Direksi
PT. UNGGUL CITRA MULIA
Jl. Penerangan No. 50 Jelambar Daan Mogot
Jakarta Barat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penyusunan Tugas Akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan dalam menyelesaikan studinya, telah disyaratkan menyusun skripsi. Dalam penyusunan skripsi dimaksud mahasiswa yang bersangkutan berminat mengadakan studi lapangan pada perusahaan atau lembaga yang Bapak/Ibu Pimpin.

Studi Lapangan yang akan dilakukan mahasiswa kami meliputi tanya jawab baik lisan maupun tertulis atau observasi, sepanjang data yang diminta bukan merupakan rahasia Perusahaan / Lembaga yang menjadi tanggungjawab Bapak/Ibu.

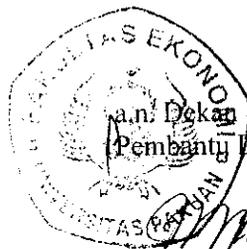
Adapun Identitas mahasiswa yang akan melakukan tersebut, sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Anita Rahmawati
Tempat & Tgl. Lahir : Jakarta, 8 Maret 1987
Nomor Mahasiswa : 021105111

Dengan Judul : "Pengaruh Penetapan Harga Transfer Terhadap Tingkat Laba Kotor Perusahaan Pada PT. Unggul Citra Mulia Jakarta"

Mata Kuliah : Manajemen Akuntansi.

Besar harapan kami mohon Bapak/Ibu dapat mengizinkannya, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik diucapkan terima kasih.



a.n. Dekan
Pembantu Dekan Bidang Akademik,

H. Soemarno, MBA., SE.

Tembusan :

1. Yth. Bapak Dekan FE-UP (sebagai laporan);
2. Yang bersangkutan;
3. Arsip