

## IPTEKS PENGHITUNGAN HARGA TRANSFER DAN HARGA JUAL PADA RUMAH MAKAN KHOPINOS

Novi Swandari Budiarmo<sup>1</sup>, Winston Pontoh<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado, 95115, Indonesia

E-mail : novi.sbudiarmo@unsrat.ac.id

### ABSTRACT

*Determination of transfer prices and selling prices is not only a matter of large companies. This problem can occur in a type of Small and medium enterprise. But sometimes managers from small and medium businesses do not realize that in their business there is a transfer price transaction that can affect the selling price of the product to external consumers and subsequently affect operating profit. In order to overcome this problem, you can use the transfer pricing method and selling price so that you get the right transfer price and selling price for a business. The results of the transfer price calculation using the cost method and the selling price using the full cost method, the results of the transfer of semi-finished products from the preparation business unit are Rp. 4,900 / unit, while the selling price of the settlement division to external consumers is Rp. 11,020 / unit .*

*Keywords : transfer price, selling price, cost based transfer price, market based transfer price, negotiated transfer price.*

### 1. PENDAHULUAN

Perkembangan usaha yang menimbulkan diversifikasi produk dan desentralisasi, menuntut manajer untuk dapat memisahkan aktivitas dan tujuan kedalam unit atau divisi tertentu dan sebaliknya mengkoordinasikan terkait laba dan pengukuran kinerja (Anggraini, 2012). Diversifikasi produk dan desentralisasi mengakibatkan terbentuknya beberapa unit atau divisi dalam satu perusahaan. Pada satu perusahaan yang terdiri dari beberapa divisi, sering terjadi output dari divisi A menjadi input bagi divisi B. Hal ini yang disebut harga transfer yaitu harga yang dibebankan atas produk dari satu divisi yang ditransfer ke divisi lain. Harga yang dibebankan akan mempengaruhi pendapatan divisi yang melakukan transfer produk dan divisi yang menerima produk hasil transfer (Hansen and Mowen, 2006:450). Produk atau jasa yang ditransfer antar divisi dalam satu organisasi disebut produk antara (*intermediate product*). Produk ini selanjutnya dikerjakan sehingga menjadi produk baru atau di jual ke konsumen eksternal (Horngren, Datar dan Rajan, 2012:740). Harga transfer menciptakan pendapatan bagi divisi yang menjual produk dan biaya pembelian bagi divisi yang membeli produk yang berdampak terhadap laba operasional kedua divisi (Bihmani, Horngren, Datar dan Foster, 2008:648; Hansen and Mowen, 2006:450). Transaksi intrnal perusahaan akan berdampak terhadap biaya dan laba serta harga jual dari masing-masing unit atau divisi sehubungan dengan penetapan harga harga transfer (*transfer pricing*),

Penentuan harga transfer dan harga jual, bukan hanya merupakan masalah perusahaan besar dengan beberapa divisi, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). bisa juga menghadapi masalah ini. Penentuan harga transfer penting bagi manajer UMKM untuk menentukan harga jual barang atau jasa ke konsumen eksternal, memaksimalkan laba perusahaan secara keseluruhan dan pengukuran kinerja unit usaha, serta memberikan informasi yang relevan kepada masing-masing unit usaha untuk menentukan imbal balik maksimum antara biaya dan pendapatan. Keputusan penetapan harga transfer yang tidak tepat dapat mengakibatkan menurunnya laba perusahaan dan tidak termotivasinya karyawan (Gowthorpe 2008:260). Latar

belakang timbulnya masalah harga transfer dapat dihubungkan dengan proses diferensiasi bisnis dan perlunya integrasi dalam organisasi yang telah melakukan diferensiasi bisnis. Perusahaan yang menghasilkan springbed, sofa, busa, meja dan kursi plastik. Penentuan harga transfer terjadi ketika busa yang diproduksi dijadikan sebagai salah satu bahan baku untuk produk springbed (Nggii, Pangemanan dan Mawikere, 2014).

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Keputusan Penetapan Harga**

Keputusan penetapan harga terdiri dari 2 (dua) tipe yang berhubungan dengan 1) konsumen internal dan 2) konsumen eksternal. Keputusan penetapan harga merupakan biaya-biaya dan mark up penghasilan yang merepresentasikan laba. Pendekatan yang dilakukan dalam keputusan penetapan harga adalah 1) *Cost Plus Pricing*, yaitu memperhitungkan semua biaya-biaya langsung dan menambahkan biaya overhead produksi sehingga menggambarkan keseluruhan biaya produksi. 2) *Target Costing*, yaitu pihak manajemen menetapkan target harga dengan mempertimbangkan harga pasar saham dan dinyakan dalam persentase keuntungan. 3) *Transfer (internal) Prices*, yaitu harga atas transaksi internal perusahaan (Combs, Hobbs, dan Jenkins, 2005:248)

### **2.2. Pengertian Harga Transfer**

Ketika barang dan jasa ditransfer antara divisi dalam suatu organisasi maka harga perlu ditetapkan untuk menggambarkan nilai yang ditransfer. Harga ini disebut harga transfer dan digunakan untuk mencatat penjualan untuk satu divisi dan biaya bagi divisi yang lain (Weetman 2010:446). Harga transfer adalah biaya internal perusahaan yang ditetapkan untuk transaksi pertukaran barang dan jasa antara pusat-pusat pertanggungjawaban dalam suatu perusahaan (Barfield, Raiborn, dan Kinney, 2001:823; Wild dan Shaw, 2010:339).

### **2.3. Metode Penentuan Harga Transfer**

Tentunya dalam penentuan harga transfer manajemen tidak dapat sembarangan menentukan harga, secara garis besar harga tersebut sebisa mungkin tidak merugikan salah satu pihak yang terlibat, selain itu harga transfer dalam praktiknya harus terdiperhatikan agar tujuan manajemen sesuai dengan tujuan perusahaan. Prinsip dasarnya adalah bahwa harga transfer sebaiknya serupa dengan harga yang akan dikenakan seandainya produk tersebut dijual ke konsumen luar atau dibeli dari pemasok luar. Namun hal tersebut dalam dunia nyata sangat sulit diterapkan, hanya sedikit perusahaan yang menetapkan prinsip ini. Metode penentuan Harga Transfer (Weetman 2010:446; Barfield, Raiborn, dan Kinney, 2001:824):

#### **a) Metode Biaya (*Cost Based Transfer Price*)**

Biaya transfer ditetapkan atas dasar biaya yang ditimbulkan oleh divisi penjual dalam melakukan produksi barang dan jasa. Penetapan harga transfer dengan mempertimbangkan 1) definisi biaya dengan alternatif biaya penyerapan, modifikasi biaya variabel dan/atau biaya penyerapan, 2) biaya aktual dan biaya standar. Kekurangan metode ini adalah jika divisi penjual menghasilkan biaya yang lebih tinggi dari harga pasar, divisi penjual tidak akan mendapatkan laba atas transaksi penjualan internal dan tidak ada insentif bagi pengendali biaya pada divisi tersebut.

#### **b) Metode Harga Pasar (*Market Based Transfer Price*)**

Metode harga pasar merupakan metode yang meminimalisir perbedaan definisi biaya. Perusahaan menetapkan harga transfer berdasarkan harga pasar, yang dianggap objektif

#### **c) Metode Negosiasi (*Negotiated Transfer Price*)**

Metode negosiasi muncul sehubungan masalah atas metode biaya dan metode harga pasar. Negosiasi ini dilakukan antara manajer yang melakukan penjualan produk dan manajer yang melakukan pembelian produk. Metode ini dilakukan jika terdapat suatu pertentangan yang cukup signifikan diantara keduanya sehingga dicapai kesepakatan

harga oleh kedua belah pihak, sehingga tidak perlu arbitrasenya. Keterbatasannya adalah mengurangi otonomi unit-unit tersebut.

Penentuan harga transfer berdasarkan biayadapat ditentukan berdasarkan metode penentuan harga pokok, yaitu.

a) Metode biaya penuh (*Full Cost Method*)

Metode ini memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik

b) Metode biaya variabel (*Variable Cost Method*)

Metode penetapan harga transfer yang ditetapkan sebagai biaya variabel.

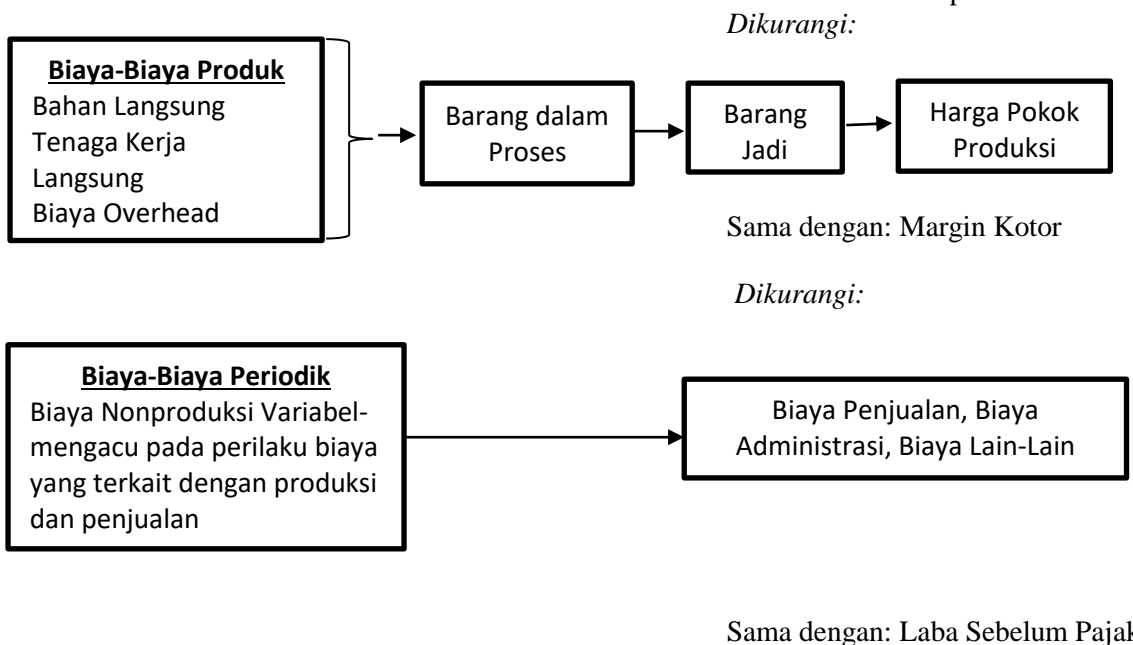
**2.4. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi**

Penentuan Harga Pokok Produksi dilakukan dengan memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam biaya produksi (Mulyadi, 2015: 17). Terdapat dua pendekatan untuk penentuan Harga Pokok Produksi, yaitu

1. *Full costing* atau *absorption costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua komponen biaya produksi kedalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik baik yang berperilaku variabel maupun berperilaku tetap. Metode ini memperhitungkan biaya-biaya nonproduksi yang terjadi dan ditandingkan dengan pendapatan. Metode *full costing* menyajikan biaya pada laporan laba rugi berdasarkan klasifikasi fungsional, yaitu pengelompokkan biaya-biaya yang terjadi berdasarkan kesamaan tujuan.

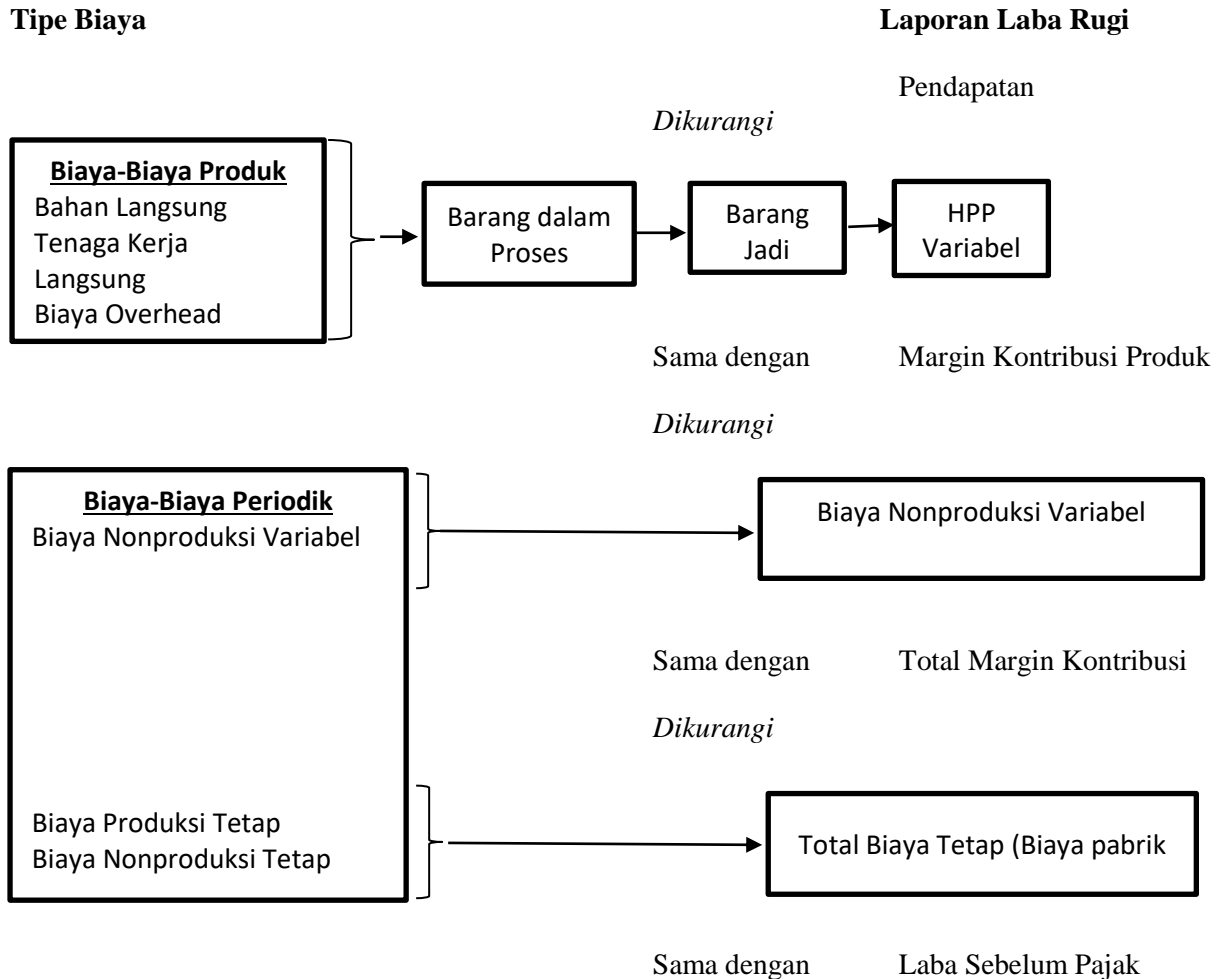
**Tipe Biaya**

**Laporan Laba Rugi**  
Pendapatan



Gambar1. Model *Full Costing/Absorption Costing*  
Sumber: Barfield, Raiborn, Kinney, 2001:444

2. *Variable costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi variabel, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik variabel. Metode ini memperlakukan *Fixed Manufacturing Overhead* (FOH) sebagai biaya periode. Penyajian *variable costing* dalam laporan keuangan mengelompokkan biaya berdasarkan perilaku biaya yaitu variabel (*variable*) dan tetap (*fixed*) (Kinney dan Raiborn, 2011:81-82).



Gambar 1. Model *Variable Costing*  
 Sumber: Barfield, Raiborn, Kinney, 2001:445

### 3. METODE DAN TEKNIK PENERAPAN IPTEKS

#### 3.1. Metode Penerapan Ipteks

Penerapan Ipteks dilakukan dengan mengimplementasikan metode biaya penuh guna mengukur harga transfer/unit, unit usaha penyiapan dan unit usaha penyelesaian. .

#### 3.2. Teknik Penerapan Ipteks

Teknik penerapan Ipteks dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut.

1. Menentukan besarnya biaya bahan , biaya tenaga kerja, dan biaya overhead
2. Melakukan perhitungan harga pokok dengan menggunakan sistem *Informasi Akuntansi Penuh (IAP)*
  - a. Mengidentifikasi biaya dan aktivitas sumber daya. Langkah pertama dalam merancang *Informasi Akuntansi Penuh*, adalah melakukan analisis aktivitas untuk mengidentifikasi biaya sumber daya dan aktivitas perusahaan.
  - b. Membebaskan biaya sumber daya pada aktivitas. *IAP* menggunakan penggerak biaya konsumsi

sumber daya untuk membebankan biaya sumber daya ke aktivitas. Karena aktivitas memicu timbulnya biaya dari sumber daya yang digunakan dalam operasi, suatu perusahaan harus memilih penggerak biaya konsumsi sumber daya berdasarkan hubungan sebab-akibat.

- c. Membebankan biaya aktivitas pada objek biaya. Langkah terakhir adalah membebankan biaya aktivitas atau tempat penampungan biaya aktivitas pada *output* berdasarkan penggerak biaya konsumsi aktivitas yang tepat. *Output* adalah objek biaya dari aktivitas yang dilakukan perusahaan atau organisasi.
3. Menentukan biaya per unit
4. Menetapkan harga transfer produk per unit
5. Menetapkan harga jual produk per unit

## 4. PEMBAHASAN

### 4.1. Gambaran Objek Penerapan Ipteks

Khopinos adalah usaha yang bergerak di bidang rumah makan, berdiri pada tahun 2017 dan merupakan usaha keluarga. Terletak di *Marina Shopping Walk Manado (MWalk)* Jln. Piere Tendean, Boulevard. Khopinos menjual menu makanan rumahan, berupa nasi, lauk dan minuman. Makanan diolah oleh unit usaha makanan yang kemudian di jual oleh unit usaha penjualan. Masing-masing unit usaha melakukan aktivitas produksi sesuai ruang lingkup kegiatannya. Rumah makan ini bersifat desentralisasi, yaitu penentuan biaya produksi dan harga jual ditetapkan oleh unit usaha masing-masing. rumah makan Khopinos memiliki 2 (dua) unit usaha yaitu unit usaha penyiapan dan unit usaha penyelesaian. Unit usaha penyiapan memiliki produk yang ditransfer ke unit usaha penyelesaian berupa makanan olahan setengah jadi. Makanan olahan ini adalah lauk atau daging yang sudah dibumbui, sebagian dijual ke konsumen eksternal dan sebagian lagi di transfer ke unit usaha penyelesaian.

### 4.2. Pembahasan

Penetapan harga transfer pada unit usaha penyiapan dan unit usaha penyelesaian, dilakukan dengan menghitung biaya bahan, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead dan selanjutnya menghitung harga pokok.

**Tabel 1. Penghitungan harga transfer dan harga jual**

Unit Usaha Penyiapan (Unit A)		Unit Usaha Penyelesaian (Unit B)	
Unit ditransfer ke unit B	50	Unit ditransfer dari unit A	50
Biaya Produksi	Rp. 75.000	Biaya Produksi - Tambahan	
Biaya Operasional	Rp. 22.000	Tetap	Rp 32.000
Aktiva Tetap - Mesin	Rp. 110.000	Variabel	Rp 80.000
ROI	60%	Biaya Operasional	
		Tetap	Rp 20.000
<b>Markup</b>		Variabel	Rp 90.000
Biaya Operasional	Rp. 22.000	Aktiva Tetap - Mesin	Rp 120.000
ROI	Rp. 66.000	ROI	70%
Total	Rp. 88.000		
Biaya Produksi	Rp. 157.000	<b>Markup</b>	
Markup	56,05%	Biaya Operasional	Rp 52.000
		ROI	Rp 84.000
<b>Harga Transfer</b>		Total	Rp 136.000
Biaya Produksi	Rp. 157.000	Biaya Variabel + Harga Transfer Unit A	Rp 415.000
Markup	Rp 88.000	Markup	32,77%
Total Harga Transfer	Rp. 45.000		
<b>Harga Transfer/Unit</b>	<b>Rp. 4.900</b>	<b>Harga Jual</b>	
		Biaya Variabel + Harga Transfer Unit A	Rp 415.000
		Markup	Rp 136.000
		Total Harga Jual	Rp 551.000
		<b>Harga Jual/Unit</b>	<b>Rp 11.020</b>

---

Hasil perhitungan dengan menggunakan Informasi Akuntansi Penuh menunjukkan bahwa harga transfer produk lauk setengah jadi dari unit usaha penyiapan adalah Rp 4.900/unit, sedangkan harga jual divisi penyelesaian kepada konsumen eksternal adalah Rp 11.020/unit.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Metode Biaya (*Cost Based Transfer Price*) dapat diterapkan pada UMKM dalam menetapkan harga transfer antar unit usaha. Harga transfer dapat didasarkan pada biaya variabel, total biaya atau biaya variabel ditambah *markup*. Penentuan harga jual ke konsumen eksternal atas produk yang memiliki harga transfer didalamnya, dapat dihitung dengan metode *full costing* sehingga dapat ditetapkan harga jual yang menguntungkan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa harga transfer produk lauk setengah jadi dari unit usaha penyiapan adalah Rp 4.900/unit, sedangkan harga jual divisi penyelesaian kepada konsumen eksternal adalah Rp 11.020/unit.

### 5.2. Saran

Rumah makan Khopinos sebaiknya menerapkan perhitungan harga transfer dan harga jual produk berdasarkan metode biaya, sehingga bisa diperoleh informasi akuntansi yang tepat dan relevan dalam penetapan harga dan dampaknya terhadap penghitungan laba produk yang dijual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, N. 2012. Analisis Penentuan Harga Transfer Terhadap kontribusi Laba Pada Pusat Pertanggungjawaban. *Jurnal Cendekia*, 10(3), hal 25-41.
- Barfield, J. T., C.A. Raiborn, and M. R. Kinney. 2001. *Cost Accounting Traditions and Innovations*. South-Western College Pub.
- Bihmani, A., C. T. Horngren, Datar, S. M., and Foster, G. 2008. *Management and Cost Accounting*. Fourth Edition, Prentice Hall Financial Times, Pearson Education. England.
- Coombs, H, Hobbs, D, and Jenkins, E. 2015. *Management Accounting Principles and Applications*. Sage Publications. New Delhi.
- Gowthorpe, C. 2008. *Management Accounting*. South Western Cengage Learning London.
- Hansen, R. D and Mowen, M. M. 2006. *Cost Management Accounting & Control*. Thomson South Western United State of America.
- Horngren, C. T., Datar, S. M. and Rajan, M. 2012. *Cost Accounting Managerial an Emphasis*. Fourteenth Edition. Prentice Hall Pearson New Jersey.
- Kinney, M. R. and Raiborn, C. A. 2011. *Cost Accounting Fondation and Evaluations*. Eight Edition. South-Western Cengage Learning United State of America.
- Mulyadi, 2015. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Cetakan Ketigabelas. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Nggiu, V. E. C., Pangemanan, S. dan Mawikere, L. 2014. Penerapan Metode *Full Costing* dalam Penentuan Harga Transfer pada PT. Massindo Sinar Pratama Manado
- Weetman, P. 2010. *Management Accounting*. Second Edition. Prentice Hall, Pearson Education Limited. England.
- Wild, J. J. and Shaw, K. W. 2010. *Managerial Accounting*. McGraw-Hill Irwin. New York.