

# PENENTUAN HARGA TRANSFER

## **Definisi**

Harga transfer (transfer pricing) adalah harga yang ditetapkan untuk pertukaran barang, jasa, atau sumber daya antar unit, divisi, atau anak perusahaan dalam satu entitas ekonomi yang sama.

Dalam organisasi desentralisasi, setiap divisi memiliki tanggung jawab atas laba (profit center). Oleh karena itu, harga transfer menjadi mekanisme penting untuk menilai kinerja keuangan antar unit secara adil dan obyektif.

## **Fungsi Strategis dalam Sistem Pengendalian Manajemen**

Dalam kerangka sistem pengendalian manajemen, harga transfer memiliki fungsi:

1. Sebagai alat koordinasi antar divisi  
→ Menghubungkan aktivitas divisi yang saling tergantung agar keputusan selaras dengan kepentingan perusahaan secara keseluruhan.
2. Sebagai alat penilaian kinerja (performance evaluation)  
→ Menilai laba divisi secara adil dengan memperhitungkan transaksi internal.
3. Sebagai alat motivasi manajerial  
→ Memberikan dorongan kepada manajer divisi untuk efisien dan inovatif, seolah mereka mengelola bisnis mandiri.
4. Sebagai alat alokasi sumber daya  
→ Menentukan pembagian biaya dan pendapatan antar divisi.
5. Sebagai alat kepatuhan dan pelaporan pajak  
→ Untuk memastikan harga antar entitas dalam satu grup perusahaan sesuai ketentuan perpajakan (“arm’s length principle”).

## 2. Tujuan Penentuan Harga Transfer

<b>Tujuan</b>	<b>Penjelasan</b>	<b>Contoh</b>
1. Menciptakan keselarasan tujuan (goal congruence)	Harga transfer harus mendorong keputusan yang menguntungkan perusahaan secara keseluruhan, bukan hanya divisi.	Jika divisi produksi menjual ke divisi penjualan dengan harga terlalu tinggi, laba perusahaan secara total bisa turun.
2. Menilai kinerja divisi secara adil (performance measurement)	Laba setiap divisi mencerminkan kontribusinya yang sebenarnya.	Divisi A (penjual) dan Divisi B (pembeli) memiliki laporan laba rugi terpisah berdasarkan harga transfer.
3. Mendorong efisiensi operasional (efficiency motivation)	Memberi insentif bagi divisi untuk menekan biaya dan meningkatkan produktivitas.	Divisi produksi termotivasi menurunkan biaya karena harga transfer memengaruhi laba mereka.
4. Mempermudah pengambilan keputusan (decision-making)	Memberi informasi ekonomi yang relevan bagi manajer divisi.	Divisi pembeli dapat membandingkan antara membeli dari internal atau dari pasar luar.
5. Kepatuhan perpajakan (tax compliance)	Terutama bagi perusahaan multinasional agar tidak terjadi manipulasi laba antar negara.	Perusahaan menetapkan harga sesuai prinsip kewajaran untuk menghindari sanksi pajak.

### 3. Metode Penentuan Harga Transfer

#### A. Berdasarkan Harga Pasar (Market-Based Transfer Pricing)

Harga transfer ditentukan sesuai harga pasar eksternal untuk produk yang sama atau serupa.

Kelebihan:

- Mencerminkan nilai ekonomi yang sesungguhnya.
- Adil dan objektif karena berdasarkan harga eksternal.
- Mendorong perilaku efisien.

Kelemahan:

- Tidak selalu ada pasar eksternal (produk/jasa khusus).
- Fluktuasi pasar bisa menimbulkan ketidakstabilan harga.

Contoh:

Divisi Komponen menjual produk X di pasar eksternal Rp100.000/unit.  
Harga transfer ke Divisi Perakitan → Rp100.000/unit.

Digunakan jika tidak ada harga pasar yang dapat diacu. Ada beberapa variasi:

#### 1. Harga Transfer Berdasarkan Biaya Variabel (Variable Cost)

- Hanya memperhitungkan biaya yang berubah langsung dengan volume produksi.
- Dapat mendorong keputusan optimal pada tingkat perusahaan.
- Kelemahan: Tidak memberi laba bagi divisi penjual.
- *Contoh:*

$$\begin{array}{l} \text{Biaya variabel/unit} = \text{Rp30.000} \\ \text{Harga transfer} = \text{Rp30.000} \end{array}$$

#### 2. Harga Transfer Berdasarkan Biaya Penuh (Full Cost)

- Mencakup biaya variabel + biaya tetap.

- Lebih adil bagi divisi penjual karena menutup total biaya.
- Kelemahan: Bisa membuat divisi pembeli enggan membeli karena harga terlalu tinggi.

○ *Contoh:*

Biaya variabel = Rp30.000

Biaya tetap = Rp10.000

Harga transfer = Rp40.000

### 3. Harga Transfer Berdasarkan Biaya Penuh + Laba (Full Cost + Markup)

- Menambahkan margin laba agar divisi penjual tetap termotivasi.
- Mencerminkan prinsip “profit center”.

○ *Contoh:*

Biaya penuh = Rp40.000

Markup laba = 25%

Harga transfer =  $Rp40.000 \times 1,25 = Rp50.000$

### C. Berdasarkan Negosiasi (Negotiated Transfer Pricing)

- Divisi penjual dan pembeli bernegosiasi untuk menentukan harga yang disepakati.
- Umumnya digunakan jika kedua divisi memiliki kekuatan tawar.
- Meningkatkan rasa keadilan dan tanggung jawab manajerial.

Kelebihan:

- Meningkatkan motivasi karena hasil kesepakatan bersama.
- Fleksibel dan adaptif.

Kelemahan:

- Bisa menimbulkan konflik antar divisi.
- Waktu negosiasi lama.

• *Contoh:*

Harga pasar Rp100.000,

Biaya variabel Rp60.000 → divisi sepakat di tengah, misalnya Rp80.000/unit.

#### D. Berdasarkan Dual Pricing (Sistem Ganda)

Sistem ini menggunakan dua harga transfer:

- Harga transfer tinggi untuk penjual → memberi laba wajar.
- Harga transfer rendah untuk pembeli → menekan biaya pembelian.

Selisihnya dibebankan ke “akun pusat korporat”.

Tujuannya: menjaga keseimbangan motivasi antar divisi.

*Contoh:*

Divisi penjual mencatat Rp100.000,

Divisi pembeli mencatat Rp80.000,

Selisih Rp20.000 ditanggung oleh perusahaan pusat.

#### E. Situasi Ideal

Harga transfer ideal terjadi bila:

- Ada pasar eksternal yang aktif.
- Divisi bebas membeli atau menjual ke luar.
- Informasi biaya dan harga transparan.
- Tidak ada pembatasan kapasitas produksi.

Namun dalam praktik, kendala kapasitas, kebijakan internal, atau strategi perusahaan sering membuat situasi ideal sulit tercapai.

#### F. Hambatan-Hambatan dalam Penentuan Harga Transfer

1. Tidak adanya pasar eksternal yang valid.
2. Perbedaan kepentingan antar divisi (konflik internal).
3. Kapasitas berlebih atau kurang.
4. Kebijakan perusahaan (wajib membeli dari divisi internal).

5. Kesulitan pengukuran biaya sebenarnya.

*Contoh:*

Divisi A memiliki kapasitas 80%, sisanya 20% harus dijual ke Divisi B. Tidak ada pasar luar → sulit menentukan harga yang adil.

#### . Penentuan Harga Jasa Korporat

Selain produk, layanan internal (seperti IT, HRD, Keuangan, Hukum) juga harus dihitung dengan sistem harga transfer agar pembebanan biaya transparan.

Metode alokasi:

1. Langsung berdasarkan penggunaan  
(misalnya jam layanan, jumlah transaksi)
2. Berdasarkan proporsi pendapatan divisi
3. Berdasarkan biaya penuh + markup

*Contoh:*

Divisi IT membebankan Rp500.000 per komputer per tahun untuk dukungan sistem. Divisi dengan 100 komputer → biaya transfer Rp50.000.000/tahun.

#### 5. Administrasi Harga Transfer

Agar sistem berjalan efektif, perusahaan perlu melakukan hal-hal berikut:

1. Membuat kebijakan tertulis harga transfer
  - Menentukan metode, tanggung jawab, dan prinsip penentuan harga.
2. Mendokumentasikan transaksi internal
  - Diperlukan untuk audit internal dan kepatuhan pajak.
3. Melakukan evaluasi berkala
  - Memastikan metode masih relevan dengan kondisi pasar dan strategi bisnis.
4. Kepatuhan pajak internasional

- Untuk perusahaan multinasional, harus sesuai prinsip “arm’s length” dari OECD Transfer Pricing Guidelines.

## 6. Contoh Kasus Numerik Lengkap

Data:

- Divisi Hulu (Produksi Bahan) menjual bahan mentah ke Divisi Hilir (Pengolahan).
- Biaya variabel = Rp30.000/unit
- Biaya tetap = Rp10.000/unit
- Kapasitas penuh = 10.000 unit
- Harga pasar eksternal = Rp50.000/unit

Kasus 1: Tidak ada kapasitas lebih (semua dijual ke luar)

→ Harga transfer = harga pasar = Rp50.000/unit

Karena menjual ke Divisi Hilir sama menguntungkannya dengan menjual ke luar.

Kasus 2: Kapasitas lebih 2.000 unit (tidak ada pembeli luar)

→ Divisi Hulu akan tetap memproduksi jika Divisi Hilir membeli minimal di atas biaya variabel.

Harga transfer yang layak: Rp30.000–Rp50.000/unit, tergantung negosiasi.

Kasus 3: Harga transfer berdasarkan full cost + markup 25%

→  $(Rp30.000 + Rp10.000) \times 1,25 = Rp50.000/\text{unit}$

→ Sesuai harga pasar, sehingga adil bagi kedua divisi.