

Management Control Systems

Robert N. Anthony & Vijay Govindarajan

Bab 5

Transfer Pricing

Dosen Pengampu:

Dhyah Setyorini, M.Si., Ak.

Tujuan Pembelajaran

- Tujuan harga transfer
- Metode harga transfer
- Pricing corporate service
- Administrasi harga transfer

Definisi Harga Transfer

- The amount used in accounting for any transfer of goods or services between two responsibility centers
- Dua unit bisnis/ pusat pertanggungjawaban bekerja sama mengembangkan, menghasilkan dan memasarkan satu produk, serta saling berbagi pendapatan ketika produk tersebut terjual → mekanisme harga transfer
- Mekanisme mendistribusikan pendapatan

Tujuan Harga Transfer

1. Masing-masing memiliki informasi relevan untuk menentukan trade-off kos dan pendapatan
2. Mendorong keputusan goal congruence
3. Membantu kinerja ekonomik masing-masing unit bisnis
4. Sistemnya mudah, sederhana.

Prinsip Fundamental Harga Transfer

- Harga transfer seharusnya sama dengan harga produk jika:
 - Dijual ke luar pihak luar perusahaan
 - Dibeli dari luar perusahaan

Kondisi/Syarat (Ideal) Terjadinya Harga Transfer

- Competent people
- Good atmosphere
- A market price
- Freedom to source
- Full flow of information
- Negotiation

Konstrain Harga Transfer

- Pasar terbatas

1. Kapasitas internal membatasi pengembangan penjualan eksternal
2. Jika perusahaan adalah produser tunggal dari produk terdiferensiasi, maka tidak ada kapasitas luar yang ada
3. Jika perusahaan memiliki investasi signifikan pada fasilitas, tidak mungkin menggunakan sumber daya luar meskipun kapasitas luar ada, kecuali harga jual di luar mendekati harga variabel (→dimana hal ini tidak biasa/jarang)

- Kelebihan/kekurangan kapasitas industri

1. Pusat laba penjual tidak dapat menjual seluruh produksinya ke pasar luar (kelebihan kapasitas)
2. Pusat laba pembeli tidak dapat memenuhi seluruh permintaan produk dari luar (kekurangan kapasitas)

Penetapan Harga Kompetitif untuk Harga Transfer

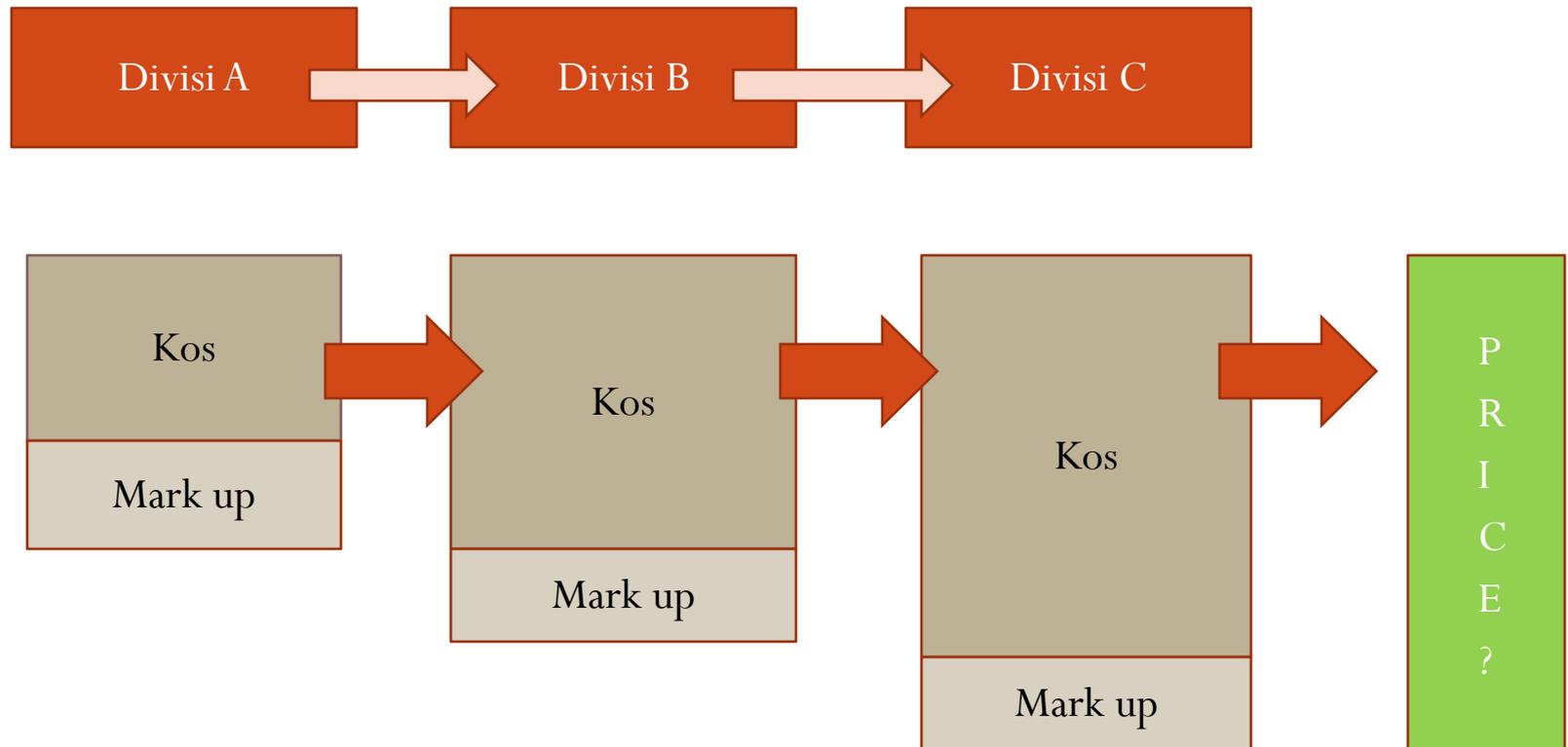
- Jika perusahaan tidak pernah membeli atau menjual barang dari luar, bagaimana menentukan harga kompetitif?
 1. Jika **harga pasar dipublikasikan** tersedia, gunakan sebagai harga transfer
 2. Harga pasar mungkin dapat **ditetapkan oleh penawaran**.
 3. Jika **pusat laba produksi** menjual produk sama dengan produk pasar di luar, seringkali dimungkinkan **meniru harga kompetitif berdasarkan harga luar**.
 4. Jika **pusat laba pembeli** membeli produk yang sama dari, seringkali dimungkinkan **meniru harga kompetitif berdasarkan harga luar**

Metode Harga Transfer

- Cost Basis → standar kos
- Profit Mark-up
 - dasar mark-up?
 - Basis persentase kos → paling sederhana dan banyak digunakan
 - Basis persentase investasi → dasar lebih baik, tetapi jika ada masalah terkait penilaian investasi baru
 - seberapa besar batas mark-up (profit)?

Masalah Harga Transfer

- Upstream Fixed Cost & Profits



Metode untuk Mengatasi Upstream Fixed Costs & Profits

- Profit sharing
- Menentukan persentase laba/profit
- Penetapan harga dua langkah
- Menghitung biaya variabel kemudian membebankan biaya tetap sesuai dengan periodenya

Administrasi Harga Transfer

- Penetapan Harga Transfer Minimum pada Pusat Penjual
- Penetapan Harga Transfer Maksimum pada Pusat Pembeli