

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan, penulis menarik suatu simpulan sebagai berikut ini :

1. PT. Surya Prabha Jatisatya menerapkan harga transfer secara kurang memadai. Hal ini dapat dilihat dari beberapa hal berikut ini :

a) Asumsi – asumsi dalam penerapan harga transfer dapat dilihat dari :

Berdasarkan tabel jumlah barang yang ditransfer yang diperoleh, terlihat bahwa frekuensi maupun kuantitas barang yang ditransfer antar divisi pada PT. Surya prabha Jatisatya cukup signifikan. PT Surya prabha jatisatya telah memperhitungkan biaya barang dan jasa merupakan komponen penting dari produk akhir seakurat mungkin. Hal tersebut dilakukan untuk menentukan seberapa besar laba perusahaan yang bersangkutan. Profitabilitas dijadikan penilaian prestasi divisi oleh PT. Surya Prabha Jatisatya. Tingkat probabilitas diukur dari laporan laba rugi.

b) Penerapan harga transfer yang memadai dapat dilihat dari :

Kantor pusat dalam menentukan harga transfer dengan berpedoman pada beban tetap bulanan. Hal tersebut dilakukan oleh PT. Surya Prabha Jatisatya karena harga transfer berdasarkan beban tetap bulanan merupakan dasar terbaik dalam menentukan harga transfer. Pendapatan divisi penjual terjadi jika barang atau jasa dijual kepada pihak luar, sedangkan bagi divisi pembeli pendapatan adalah jika divisi tersebut membelinya dari pihak luar. Sehingga setiap divisi diberikan kebebasan dalam menentukan sumber pengadaan, besarnya laba, dan harga transfer. Transaksi yang dilakukan oleh dua atau lebih antar divisi pada PT. Surya Prabha Jatisatya dilakukan secara bebas. Divisi penjual dan divisi pembeli pada PT.Surya Prabha Jatisatya telah melakukan pengelolaan harga

transfer untuk menentukan harga transfer. PT. Surya Prabha tidak mengikutsertakan transaksi transfer intern sebagai akun penjualan, tetapi penjualan pada pihak luar perusahaan untuk menerapkan harga transfer sebagai alat untuk mencapai efektifitas laba.

2. Penerapan harga transfer pada PT.Surya Prabha Jatisatya sedikit berperan hal ini dapat terlihat dari :

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan terlihat bahwa frekuensi dan kuantitas transfer keramik pada PT. Surya Prabha Jatisatya proporsinya sangat besar daripada penjualan ke pihak luar perusahaan, sehingga terdapat laba sesungguhnya. Dari hasil penelitian diketahui bahwa laba yang diperoleh PT. Surya Prabha Jatisatya belum dapat digunakan untuk pencapaian tujuan perusahaan

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan yang telah dikemukakan, penulis menyampaikan saran sebagai berikut :

1. Peran manajer puncak dalam penentuan harga transfer pada PT. Surya Prabha Jatisatya sebaiknya sebatas sebagai fasilitator dalam mengusahakan negosiasi antardivisi untuk menentukan berapa harga transfer yang layak bagi semua divisi yang terlibat.
2. Laba yang diperoleh oleh PT. Surya Prabha Jatisatya hendaknya digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan.
3. Sebaiknya PT. Surya Prabha Jatisatya mengikut sertakan penjualan intern dalam akun penjualan perusahaan untuk mencapai efektifitas laba yang memadai.