



RINGKASAN EKSEKUTIF

FAIZA, 2001. Analisis Perhitungan Harga Transfer Budidaya Bandeng di PT.A dan PT.X-Karawang (Studi Kasus). Di bawah bimbingan HAMDANI M. SYAH dan HARIANTO.

Permintaan bibit bandeng dua jari khususnya dalam kondisi hidup, mengalami peningkatan dari tahun ke tahun sejalan dengan penambahan kapal dan waktu operasi. Bandeng dua jari atau yang dikenal sebagai umpan tuna, permintaannya di Pelabuhan Perikanan Samudera Muara Baru – Jakarta pada tahun 1997 sebesar 32.788.730 ekor, dan pada tahun meningkat menjadi 39.020.210 ekor. Artinya terjadi peningkatan sebesar 6.231.480 ekor atau 19 %. Pada bulan-bulan tertentu seperti Nopember dan Desember permintaan menurun. Hal ini terkait dengan musim angin barat yang terjadi pada bulan-bulan tersebut dimana jumlah kapal yang berlayar relatif berkurang sehingga berdampak pada penurunan permintaan terhadap bandeng dua jari (bandeng-umpan tuna).

Budidaya bandeng selama ini dilakukan secara tradisional dengan hanya mengandalkan pupuk sebagai input untuk pertumbuhan klekap sebagai pakan alami dan konstruksi tambak seadanya. Akibatnya proses produksi berjalan lambat diantaranya disebabkan oleh pasokan nener (benih bandeng) yang sangat tergantung pada hasil tangkapan. Salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan melakukan kegiatan pembenihan nener di *hatchery* (pantai benih) sehingga memungkinkan pasokan nener yang kontinu sepanjang tahun yang selanjutnya akan berdampak pada kegiatan pembesaran di tambak yang dapat dilakukan lebih intensif. Keunggulan dari nener *hatchery* karena kemurniannya lebih terjamin dan umurnya dapat diketahui sehingga penentuan umur bandeng yang dijual dapat diketahui secara tepat. Dengan adanya jaminan kontinuitas bahan baku nener ini diharapkan akan memperlancar proses produksi kegiatan pembibitan dan pembesaran khususnya untuk bandeng umpan/dua jari agar dapat menangkap peluang pasar.

Kegiatan pembibitan bandeng dilakukan secara bertahap dengan sistem berpindah (*modular*), tujuannya adalah untuk efektifitas lahan dan pakan (Supito dan Daryono, 2001). Pada masing-masing tahap, bibit tersebut dinamai dengan sisiran, sogokan, dan dua jari, serta bandeng konsumsi. Masing-masing dibebani dengan sejumlah biaya yang akan menjadi beban bagi proses produksi berikutnya. Setiap jenis bibit itu juga laku dijual di pasar eksternal. Khusus bagi bandeng dua jari ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi, misalnya untuk umpan yang baik bagi penangkapan cakalang adalah bandeng dengan panjang baku (*fisf-long / FL*) 12 – 15 cm atau 50 – 150 g per ekor, sedangkan untuk umpan penangkapan ikan tuna adalah bandeng segar dengan FL 15 – 20 cm atau 150 – 200 g per ekor. PT. X – Karawang sebagai salah satu produsen bibit bandeng dua jari menjual produknya ke perusahaan penangkapan ikan tuna di Pelabuhan Perikanan Samudera Muara Baru-Jakarta. Untuk itu, PT.X-Karawang harus dapat memenuhi kapasitas pasokan bandeng dua jari sebanyak 10.000 hingga 20.000 ekor perhari.

Kegiatan budidaya bandeng PT.X-Karawang bekerjasama dengan PT. A, dan PT. B, yang merupakan pemasok bahan baku nener. Sementara di PT.X-Karawang terjadi transfer produk antar unit. Melihat fenomena tersebut, beberapa permasalahan yang ingin diketahui adalah : Pertama, bagaimana

Hak cipta dilindungi Undang-Undang



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengujiannya hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengujiannya tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mempublikasikan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



menentukan harga transfer pada masing-masing tahap proses produksi; Kedua, ; metode apa yang sebaiknya digunakan perusahaan agar dapat tercipta keadilan bagi semua unit produksi, dan Ketiga, pada tahap proses produksi mana kegiatan budidaya bandeng ini paling menguntungkan atau mencapai laba tertinggi. Sedangkan tujuan penelitian adalah : (1). Mengevaluasi metode penetapan harga transfer oleh perusahaan pada masing-masing tahap proses produksi, (2). Mengaplikasikan beberapa metoda penentuan harga transfer lalu membandingkannya dengan metoda penentuan harga transfer yang digunakan perusahaan, (3). Merumuskan pada tahap proses produksi mana kegiatan budidaya bandeng ini paling menguntungkan, dan (4). Memberikan rekomendasi berupa saran-saran alternatif strategi penetapan harga transfer, dan fokus kegiatan yang memberi kontribusi terbesar terhadap kegiatan produksi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem transfer produk dari dari PT.A melalui distributor PT.X-Bali dimana harga jual kepada PT.X-Bali berdasarkan harga pasar yang berlaku di Bali. Harga nener di Bali sering berfluktuatif sehingga mempengaruhi harga jual ke PT.X-Karawang. Harga nener di Bali selama ini berkisar antara Rp 25, Rp 30, dan Rp 35 per-ekor. Sementara dalam keadaan melimpah, harga nener jatuh hingga mencapai harga Rp 15 per-ekor.

Akibat pengaruh fluktuasi harga nener ditambah dengan keuntungan distributor rata-rata Rp 3,5 per-ekor, harga perolehan nener yang diterima PT.X-Karawang berkisar antara Rp 35, Rp 40, dan Rp 45 per-ekor. Sementara apabila pembelian nener dilakukan tanpa melalui distributor dengan asumsi biaya pemasaran ditanggung oleh PT.A, maka harga nener yang diterima PT.X-Karawang rata-rata sebesar Rp 31,5; Rp 36,5; dan Rp 41,5 per-ekor. Dengan berkurangnya harga bahan baku nener maka akan meningkat pula perolehan laba secara keseluruhan. Namun dengan ditetapkannya sistem harga transfer oleh direksi menurut metode biaya, maka perolehan laba hanya dapat dinikmati oleh unit akhir, yaitu dua jari. Sedangkan dua unit antara sebelumnya yaitu sisiran dan sogokan hanya berfungsi sebagai pusat biaya.

Hasil analisis terhadap berbagai tingkat harga perolehan nener menunjukkan bahwa ketika harga nener berkisar antara Rp 31,5 hingga Rp 36,5 per-ekor, harga pasar sisiran berada di bawah harga pasar. Implikasinya adalah terbukanya peluang untuk menjual produk ke pasar eksternal secara tidak terkontrol, akibatnya akan mengganggu proses produksi berikutnya karena kemungkinan akan kekurangan pasokan bahan baku. Pada tahap sogokan harga transfer rata-rata di atas harga pasar kecuali pada tingkat harga nener Rp 31,5 per-ekor.Keadaan ini akan merugikan unit dua jari sebagai unit pembeli. Namun bila dibandingkan kerugian yang diderita jauh lebih rendah bila dibandingkan keuntungan yang akan diterima setelah produk dijual ke pasar. Misalnya untuk harga nener Rp 35 per-ekor harga transfer sogokan sebesar Rp 72,13 per-ekor sementara harga pasarnya Rp 70 per-ekor, berarti unit dua jari rugi sebesar Rp 2,13 per-ekor atau 3,04%. Sementara itu pada tingkat harga nener juga sebesar Rp 35 per-ekor, harga jual dua jari sebesar Rp 275 per-ekor dengan harga pokok perunit sebesar Rp 181,59 per-ekor, maka diperoleh laba sebesar 93,41 per-ekor atau 51,44%.

Aplikasi beberapa metode dalam menentukan harga transfer menunjukkan bahwa penggunaan metode harga pasar minus dan metode negosiasi memberi dampak yang sama bagi unit sisiran dan sogokan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perolehan laba unit sisiran hanya diperoleh ketika harga nener berkisar antara Rp 31,5 hingga Rp 36,5 per-ekor, sedangkan bagi unit sogokan akan rugi pada semua tingkat harga nener. Metode biaya ditambah laba yang membagi keuntungan yang sama bagi semua unit

Hak cipta dilindungi Undang-Undang



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



diharapkan dapat memberi rasa adil bagi semua unit. Bila melihat pada hasil perhitungan dimana harga transfer pada setiap unit akhirnya melebihi harga pasar, namun diharapkan sistem ini dapat meningkatkan motivasi bagi tiap-tiap unit untuk meningkatkan produktivitas kerja karena adanya target laba yang harus dicapai.

Untuk mengetahui tingkat perolehan laba, maka diasumsikan bahwa setiap tahap yang ingin dikaji proses produksi terhenti pada tahap itu dan semua hasil produksinya habis dijual ke pasar. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa untuk tahap sisiran akan memperoleh laba pada saat harga nener sebesar Rp 31,5 hingga Rp 36,5 per-ekor, sedangkan tahap sogokan hanya akan mendapat laba ketika harga nener Rp 31,5 per-ekor. Sebagai contoh ketika harga nener sebesar Rp 35 per-ekor, perolehan laba unit sisiran adalah Rp 32.279.040,00 per-tahun sementara perolehan laba unit dua jari adalah Rp 431.105.832,00 per-tahun. Perbandingan perolehan laba per-tahun dengan biaya investasi yang dikeluarkan oleh masing-masing unit yang sekaligus menunjukkan kinerja masing-masing unit, maka perbandingannya adalah 9,9 % untuk unit sisiran dan 24,5 % untuk unit dua jari. Berarti kinerja unit dua jari relatif lebih baik dibanding unit lainnya. Apabila dilihat secara keseluruhan yaitu dari fluktuasi perolehan harga nener, perolehan laba unit sisiran hanya terjadi pada tingkat harga nener yang cenderung rendah. Untuk menjamin kontinuitas usaha, maka kegiatan pembibitan bandeng di PT.X-Karawang ini tetap berlanjut hingga ke tahap dua jari. Namun demikian bila melihat peluang pasar bibit bandeng sisiran sebaiknya perusahaan mengalokasikan hasil produksi sisiran untuk juga dijual di pasar eksternal.

Apabila melihat kepada perolehan manfaat relatif terhadap tambahan biaya yang harus dikeluarkan, maka dari tahap sisiran ke tahap sogokan memberikan hasil sebesar 79%, sedangkan dari tahap sogokan ke tahap dua jari sebesar 187%. Berarti kegiatan tahap proses produksi hingga ke produk akhir lebih menguntungkan dibandingkan apabila proses dihentikan hingga tahap sisiran atau sogokan.

Kata kunci : Bandeng, Nener, Sisiran, Sogokan, Dua Jari, PT.PPA dan PT.X-Karawang, Manajemen Finansial, Harga Transfer, *Differential Cost* dan *Revenue*, Studi Kasus.

