

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

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

PT. Rabbit Jaya Print telah menerapkan metode harga transfer berdasarkan negosiasi, namun belum memadai. Perusahaan menjadikan profitabilitas sebagai penilaian prestasi divisi yang diukur dari laporan laba rugi. 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. Divisi penjual dan divisi pembeli pada PT. Rabbit Jaya Print telah melakukan pengelolaan harga transfer untuk menentukan metode harga transfer PT. Rabbit Jaya Print yang mengikutsertakan penjualan pada pihak luar perusahaan untuk menerapkan metode harga transfer sebagai alat untuk mencapai laba yang semaksimal mungkin. Perbandingan antara perusahaan melakukan transfer pricing atau pembelian dari pihak luar, maka melakukan transfer pricing antar divisi yang dapat memberikan laba yang semaksimal mungkin karena ada biaya distributor atau semacamnya yang dapat dihindari sehingga laba yang didapat perusahaan secara keseluruhan bisa semaksimal mungkin.

5.2 Saran

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

1. Sebaiknya perusahaan menggunakan gabungan dua metode transfer pricing berdasarkan metode harga pasar dan metode negoisasi karena laba yang diperoleh perusahaan menunjukkan efisiensi berdasarkan metode harga pasar daripada menggunakan metode biaya yang menunjukkan inefisiensi sebesar Rp.71.215.150.
2. Memaksimalkan perilaku manajer divisi yang kurang optimal, jadi bagi kedua divisi dapat memberikan laba yang semaksimal mungkin bagi seluruh perusahaan dari hasil transfer pricing yang dilakukan antar divisi.