

## ABSTRAKSI

Perusahaan yang struktur organisasinya telah terbagi menjadi divisi biasanya terjadi transaksi antar divisi, baik transfer barang atau jasa. Adanya transfer barang dan jasa antar divisi ini memerlukan pemakaian metode harga transfer yang tepat karena setiap unsur yang membentuk harga transfer akan berdampak terhadap laba yang dipakai sebagai pengukur kinerja masing-masing divisi. Penelitian skripsi ini bertujuan untuk mengetahui metode harga transfer yang paling sesuai dan adil, sehingga dapat dipakai sebagai alat untuk menilai kinerja divisi.

Penelitian ini dilakukan di PT. 'X' Mojokerto, sebuah perusahaan manufaktur yang memproduksi sepatu. PT.'X' mempunyai empat divisi yang dijadikan sebagai pusat laba yaitu divisi upper, divisi insole, divisi outsole, dan divisi sepatu. Transfer barang terjadi antara keempat divisi tersebut. Divisi upper, divisi insole, dan divisi outsole menjual sebagian besar hasil produksinya kepada divisi sepatu, dengan kata lain seluruh kebutuhan divisi sepatu akan bahan upper, insole, dan outsole diperoleh dari dalam perusahaan. Metode harga transfer yang selama ini diterapkan oleh PT 'X' adalah metode biaya sebesar harga pokoknya, sedangkan penulis memberikan alternatif metode harga transfer yang dapat diterapkan oleh PT. 'X' yaitu metode harga pasar, metode dua perangkat harga dan metode negosiasi. Dari beberapa alternatif tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa metode negosiasi merupakan metode yang lebih tepat diterapkan oleh PT. 'X' karena lebih mencerminkan transaksi yang independen dan hasilnya dapat memuaskan semua pihak, sehingga dapat dipakai sebagai alat untuk menilai kinerja divisi