



Alokasi Biaya dari Induk Perusahaan ke Anak Perusahaan PT. Pupuk Indonesia (Persero)

Surtikanti ^{1*}

¹ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Komputer Indonesia, Jl. Dipati ukur No.112-118, Bandung, Indonesia.

Corresponding Email: surtikanti@email.unikom.ac.id ¹.

Article History:

Received: Jul 17th 2021

Revised: Aug 4th 2021

Accepted: Aug 16th 2021

Keywords: *Cost Allocation Rates; Fixed Cost; Variable Cost; Parent Entity; Subsidiary Entity.*

Abstract: *The purpose of this activity is for the basis of reference for the parent entity and subsidiaries engaged in the fertilizer and non-fertilizer industries in setting the allocation of marketing, procurement, and information technology costs appropriately. The method of implementation of devotional activities consists of classical and discussion by means of webinars. Based on the results of the activity can be seen: Allocation of costs from the Parent Entity to the Subsidiaries, in the marketing cost compartment by direct cost method, the cost allocation rate uses fixed costs and variable costs. The cost of this fee depends on the cost allocation basis. If the allocation basis is valid for 1 year and will be set annually, then the cost allocation rate uses a fixed rate, which is the amount of the allocation proportional to the sales RKAP. While the basis of allocation is fixed every period following the activities of subsidiaries, the allocation of tariffs using variable tariffs, which is a large allocation proportional to the value of sales realization.*



Pendahuluan

Seiring dengan dinamika dan perubahan lingkungan bisnis, perkembangan perusahaan dapat dilihat dari perubahan dan penambahan Anak Perusahaan. Pembentukan dan keberadaan Anak Perusahaan merupakan keputusan strategis yang ditujukan dalam rangka penciptaan sinergi dan nilai tambah bagi grup secara keseluruhan. Di satu sisi, peningkatan pertumbuhan dan kinerja Anak Perusahaan akan berdampak pada peningkatan kinerja Induk Perusahaan melalui konsolidasi laporan keuangan, sementara pada sisi yang lain Anak Perusahaan akan mengalami peningkatan kinerja dan pertumbuhan bisnis melalui dukungan pengelolaan dan bisnis yang diberikan oleh Induk Perusahaan. Melalui hubungan sinergis dan bernilai tambah tersebut, induk dan Anak Perusahaan akan mengalami peningkatan kinerja, ketahanan bisnis dan operasional, serta keunggulan daya saing grup secara berkelanjutan [1,2,3].

Keberadaan PT Pupuk Indonesia (Persero) yang merupakan sebuah kelompok usaha (Holding Company) ditetapkan melalui Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 1997 tentang Penambahan Penyertaan Modal Negara Republik Indonesia ke dalam Modal Saham Perusahaan (Persero) PT Pupuk Indonesia, yang pada saat itu masih bernama PT Pupuk Sriwidjaja (Persero), dalam bentuk kepemilikan saham Pemerintah pada Perusahaan berikut: PT Pupuk Kalimantan Timur, PT Petrokimia Gresik, PT Pupuk Kujang dan PT Pupuk Iskandar Muda. Selain keempat perusahaan tersebut, PT Pupuk Indonesia (Persero) juga merupakan pemilik saham PT Mega Eltra berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 34 Tahun 1998 tentang Penambahan Penyertaan Modal Negara Republik Indonesia ke dalam Modal Saham Perusahaan (Persero) PT Pupuk Sriwidjaja, serta PT Pupuk Indonesia (Persero) juga memiliki penyertaan modal di PT Rekayasa Industri, PT Pupuk Indonesia Logistik, PT Pupuk Indonesia Energi dan PT Pupuk Indonesia Pangan sebagai Anak Perusahaan [4].

Adanya perubahan bentuk perusahaan yang awalnya merupakan perusahaan sendiri sekarang berada dibawah satu kendali yaitu induk perusahaan (Holding Company). Hal ini menyebabkan proses bisnis mengalami perubahan adanya pengambilalihan dalam pengelolaan beberapa fungsi perusahaan. Sehingga Pupuk Indonesia harus membuat suatu Pusat biaya yang berhubungan dengan kegiatan penentuan kebijakan, pengarahan, dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berhasil guna (efektif) dan berdaya guna (efisien) [5,6]. Kriteria yang dapat digunakan dalam pedoman alokasi biaya [7,8]:

1) Sebab Akibat

Berdasarkan kriteria ini manajemen mengidentifikasi variabel-variabel yang menyebabkan penggunaan sumber-sumber seperti pengelolaan sumber daya barang, jasa dan SDM.

2) Manfaat Yang Diterima

Berdasarkan kriteria ini manajemen mengidentifikasi biaya yang dialokasikan



berdasarkan manfaat yang diterima masing-masing unit kerja.

3) Keadilan Atau Kewajaran

Kriteria ini biasanya memperhatikan keterkaitan kesepakatan (kontrak) dengan alokasi biaya untuk penetapan harga menjadi wajar.

4) Kemampuan Memikul Biaya

Kriteria ini menyarankan agar alokasi biaya dilakukan secara proporsional dengan kemampuan dari objek biaya untuk memicu biaya yang dialokasikannya.

Agar Pupuk Indonesia dapat mengalokasi biaya-biaya yang telah dikeluarkan Pupuk Indonesia kepada anak perusahaan dalam menjalankan fungsi anak perusahaan dan adanya pembagian yang merata antara anak perusahaan, maka Pupuk Indonesia harus membuat penetapan pedoman alokasi biaya usaha Pupuk Indonesia dari induk perusahaan ke anak perusahaan sia dengan anak-anak perusahaannya sendiri.

Berdasarkan masalah di atas penulis berupaya untuk memberikan sedikit kontribusi berdasarkan teori dan praktek yang sudah dilakukan dengan melakukan kajian penetapan pedoman alokasi biaya dari induk perusahaan ke anak perusahaan. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk dasar rujukan bagi entitas induk dan entitas anak yang bergerak di industri pupuk dan non pupuk dalam menetapkan alokasi biaya pemasaran, pengadaan dan teknologi informasi secara tepat. Agar terciptanya efisiensi biaya pemasaran, pengadaan dan teknologi informasi pada entitas anak dan terciptanya efektifitas kegiatan pemasaran, pengadaan dan teknologi informasi pada entitas anak Manfaat yang diharapkan memberi solusi terutama bagi Anak Perusahaan dan Induk Perusahaan dalam menangani biaya yang dialokasikan dari Induk Perusahaan ke Anak perusahaan.

Metode

a. Metode Pelaksanaan Kegiatan

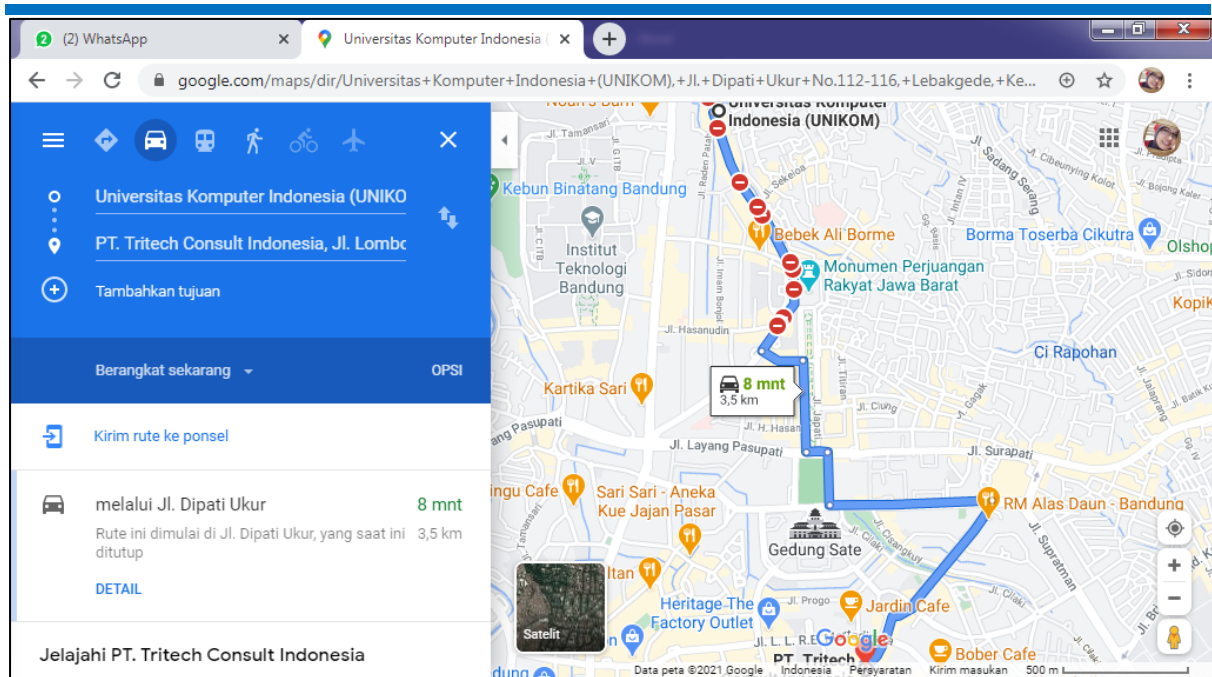
Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian terdiri dari klasikal dan diskusi dengan cara webinar yang meliputi beberapa tahapan yaitu; 1) Identifikasi unit bisnis masing-masing anak perusahaan, 2) Menginput data biaya anak perusahaan Pupuk Indonesia, 3) Mengidentifikasi mana pendapatan dan biaya anak-anak perusahaan yang akan dialokasi, 4) Membuat alokasi biaya ke anak-anak perusahaan, 5) Mengkonfirmasi selisih diantara pendapatan tersebut, dan 6) Menyusun draft laporan akhir kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

b. Waktu Efektif Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan pada 15 Maret 2021 sampai dengan 30 Juni 2021.

c. Tempat Kegiatan

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan pada PT. Tritech Consult Indonesia.



Gambar 1. Map Lokasi Kegiatan

Hasil

Sejak terdapat masalah pandemi yang terjadi di seluruh negara maka untuk menghindari penyebaran covid, setiap aktivitas di usahakan melalui online (daring). Pembahasan hasil pkm ini dilakukan dengan diskusi secara online.

Proses Alokasi dari Entitas Induk ke Entitas Anak

1. Menentukan Pusat Biaya yang Dialokasi
2. Menentukan Metode Alokasi Biaya
3. Menentukan Komponen Biaya yang Dialokasi
4. Menentukan Dasar Alokasi
 - a) Fungsi Pemasaran yaitu Kwantitas Penjualan Realisasi, Nilai Realisasi Penjualan, Nilai Penjualan dalam RKAP.
 - b) Fungsi Pengadaan yaitu Nilai realisasi *purchase order* dan RKAP *Purchase Order*
 - c) Fungsi Teknologi Informasi yaitu Jumlah User ID dan Nilai *Intangible Asset* Sistem SAP.
5. Menentukan Tarif Alokasi

Terdapat dua pilihan tarif alokasi yaitu tarif tetap dan tarif variabel. Kriteria dalam penentuan tarif alokasi untuk setiap fungsi terdiri dari: [4]

 - a) Pusat biaya yang menggunakan tarif tetap adalah yang memiliki fungsi perencanaan dalam uraian tugas.
 - b) Pusat biaya yang menggunakan tarif variabel adalah yang memiliki fungsi gabungan, yaitu perencanaan, koordinasi dan pengendalian.



Dalam menentukan tarif alokasi biaya ada dua pilihan [9,10]

1) Tarif Tetap

Tarif tetap setahun

Tarif ini berlaku untuk 1 tahun berjalan dan akan ditetapkan setiap tahun.

Tabel 1. Contoh Alokasi Biaya Menggunakan Tarif tetap

Contoh alokasi biaya menggunakan tarif tetap

Keterangan	PKG	PKT	PKC	PIM	PSP	Total
RKAP Penjualan 2020	800.000	400.000	600.000	200.000	450.000	2.450.000
Biaya SEVP Marketing Op. Jan 2020						
- Biaya Kas						400.000
- Biaya Non Kas						50.000
						450.000
Tarif Tetap	33%	16%	24%	8%	18%	100%
Alokasi pusat biaya SEVP						
- Biaya Kas	130.612	65.306	97.959	32.653	73.469	400.000
- Biaya Non Kas	16.327	8.163	12.245	4.082	9.184	50.000
	146.939	73.469	110.204	36.735	82.653	450.000

2) Tarif variabel

Tarif yang ditetapkan setiap periode mengikuti aktivitas entitas anak. Besar alokasi proporsional dengan nilai realisasi.

Tabel 2. Contoh Alokasi Biaya Menggunakan Tarif Variabel

Contoh alokasi biaya menggunakan tarif variabel

Keterangan	PKG	PKT	PKC	PIM	PSP	Total
Realisasi Penjualan Jan 2020	400.000	300.000	200.000	50.000	100.000	1.050.000
Biaya SVP Strategic Marketing Triwulan 1 2020						
- Total Biaya						200
						200
Tarif Variabel	38%	29%	19%	5%	10%	100%
Alokasi pusat biaya SEPV						
- Total Biaya	76,19	57,14	38,10	9,52	19,05	200
Jumlah Bulan Januari	76,19	57,14	38,10	9,52	19,05	200



Contoh alokasi biaya menggunakan tarif variabel Setelah revidi 1 Tahun

Bulan	PKG	PKT	PKC	PIM	PSP	Jumlah Biaya
Januari	38%	29%	19%	5%	10%	50.000
Alokasi	19.048	14.286	9.524	2.381	4.762	50.000
Februari	26%	35%	17%	4%	17%	10.000
Alokasi	2.609	3.478	1.739	435	1.739	10.000
Maret	29%	25%	25%	6%	15%	25.000
Alokasi	7.250	6.250	6.250	1.500	3.750	25.000
April	30%	26%	24%	7%	13%	20.000
Alokasi	6.000	5.200	4.800	1.400	2.600	20.000
Mei	31%	24%	23%	10%	12%	30.000
Alokasi	9.300	7.200	6.900	3.000	3.600	30.000
Juni	35%	29%	17%	8%	11%	35.000
Alokasi	12.250	10.150	5.950	2.800	3.850	35.000
Juli	32%	25%	20%	9%	14%	37.500
Alokasi	12.000	9.375	7.500	3.375	5.250	37.500
Agustus	30%	27%	25%	6%	12%	40.000
Alokasi	12.000	10.800	10.000	2.400	4.800	40.000
September	31%	27%	28%	4%	10%	30.000
Alokasi	9.300	8.100	8.400	1.200	3.000	30.000
Oktober	28%	29%	23%	5%	15%	35.000
Alokasi	9.800	10.150	8.050	1.750	5.250	35.000
November	30%	31%	20%	5%	14%	40.000
Alokasi	12.000	12.400	8.000	2.000	5.600	40.000
Desember	30%	29%	22%	7%	12%	50.000
Alokasi	15.000	14.500	11.000	3.500	6.000	50.000
Tarif Alokasi Setelah Perhitungan Ulang	31%	28%	22%	6%	13%	402.500
Alokasi Setelah Perhitungan Ulang	124.165	112.483	88.362	25.528	51.961	402.500
Alokasi Sebelum Perhitungan Ulang	126.556	111.889	88.113	25.741	50.201	402.500
Kenaikan (Penurunan) Setelah Perhitungan Ulang	(2.391)	594	249	(212)	1.760	

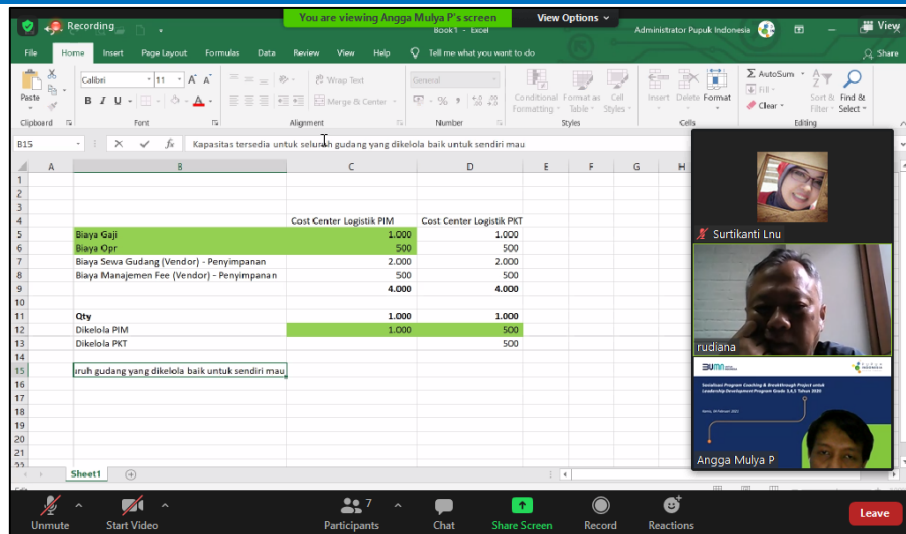
6. Periode Alokasi

a) Periode alokasi tarif tetap

Periode alokasi tarif tetap dapat dilakukan setiap bulan pada periode berjalan mengikuti periode laporan keuangan interim Entitas Anak.

b) Periode alokasi tarif variabel

Periode alokasi tarif variabel dapat dilakukan setiap bulan pada periode berjalan mengikuti periode laporan keuangan interim Entitas Anak dan dilakukan *review* kembali sebelum laporan keuangan terbit



Gambar 1. Webinar diskusi dengan PT Pupuk Indonesia

Format Alokasi Biaya dari Entitas Induk ke Entitas Anak

Alokasi biaya dari Entitas Induk ke Entitas Anak, pada kompartemen biaya pemasaran dengan metode biaya langsung, tarif alokasi biaya menggunakan biaya tetap dan biaya variabel. Tarif biaya ini tergantung dari dasar alokasi biaya. Jika dasar alokasinya berlaku untuk 1 tahun berjalan dan akan ditetapkan setiap tahun, maka tarif alokasi biaya menggunakan tarif tetap, yang besar alokasi proporsionalnya dengan RKAP penjualan. Sedangkan dasar alokasi yang ditetapkan setiap periode mengikuti aktivitas entitas anak maka alokasi tarifnya menggunakan tarif variable, yang besar alokasi proporsional dengan nilai realisasi penjualan.

Tabel 3. Alokasi Biaya dengan Tarif Biaya Tetap

PERHITUNGAN TARIF ALOKASI BIAYA KOMPARTEMEN PUSAT BIAYA PEMASARAN			
1. Metode Alokasi	:	Alokasi Biaya Langsung	
2. Pemberi Alokasi	:	SEVP Marketing Operation	
3. Tarif Alokasi	:	Tetap	
4. Cara Alokasi	:	Per jenis biaya dari masing-masing kelompok pusat biaya	
5. Dasar Alokasi Biaya	:	RKAP Nilai Penjualan	
6. Tahapan Alokasi Produksi	:	Entitas Anak	
7. Distribusi Ke Biaya	:		
8. Nilai Alokasi	:	50.000.000	
9. Perhitungan Alokasi	:		
Tahap 1 Alokasi Entitas Anak		RKAP Nilai Penjualan	Tarif
		Rp	a
			b
SEVP Marketing Operation			
PT Petrokimia Gresik (PKG)	150.000.000	13,64%	6.818.182
PT Pupuk Kujang (PKC)	100.000.000	9,09%	4.545.455
PT Pupuk Kalimantan Timur (PKT)	350.000.000	31,82%	15.909.091
PT Pupuk Iskandar Muda (PIM)	300.000.000	27,27%	13.636.364
PT Pupuk Sriwidjaja Palembang (PSP)	200.000.000	18,18%	9.090.909
	1.100.000.000	100%	50.000.000



Dari tabel 3, dapat diketahui perhitungan tarif alokasi biaya kompartemen pusat biaya pemasaran, dengan metode alokasi biaya langsung menggunakan tarif alokasi tetap sedangkan dasar alokasi biaya menggunakan RKAP nilai penjualan. Sehingga dapat terlihat besaran alokasi biaya pemasaran untuk anak-anak perusahaan Pupuk Indonesia berbeda tergantung dari RKAP nilai penjualan masing-masing anak perusahaan.

Tabel 4. Alokasi Biaya Dengan Tarif Variabel

PERHITUNGAN TARIF ALOKASI BIAYA KOMPARTEMEN PUSAT BIAYA PEMASARAN				
1. Metode Alokasi	:	Alokasi Biaya Langsung		
2. Pemberi Alokasi	:	VP Logistic Region Sumbagut		
3. Tarif Alokasi	:	Variabel		
4. Cara Alokasi	:	Per jenis biaya dari masing-masing kelompok pusat biaya		
5. Dasar Alokasi Biaya	:	Realisasi Nilai Penjualan		
6. Tahapan Alokasi Produksi	:	Entitas Anak		
7. Distribusi Ke Biaya	:			
8. Nilai Alokasi	:	50.000.000		
9. Perhitungan Alokasi	:			
		KW Penjualan	Tarif	Nilai Alokasi
		Rp	a	b
VP Logistic Region Sumbagut				
PT Petrokimia Gresik (PKG)		200.000.000	14,93%	7.462.687
PT Pupuk Kujang (PKC)		150.000.000	11,19%	5.597.015
PT Pupuk Kalimantan Timur (PKT)		400.000.000	29,85%	14.925.373
PT Pupuk Iskandar Muda (PIM)		340.000.000	25,37%	12.686.567
PT Pupuk Sriwidjaja Palembang (PSP)		250.000.000	18,66%	9.328.358
		1.340.000.000	100%	50.000.000

Dari tabel 4, dapat diketahui perhitungan tarif alokasi biaya kompartemen pusat biaya pemasaran, dengan metode alokasi biaya langsung menggunakan tarif alokasi variabel sedangkan dasar alokasi biaya menggunakan realisasi nilai penjualan. Sehingga dapat terlihat besaran alokasi biaya pemasaran untuk anak-anak perusahaan Pupuk Indonesia berbeda tergantung dari realisasi nilai penjualan masing-masing anak perusahaan.

Kesimpulan

Berdasarkan laporan kegiatan yang telah dipaparkan, berikut ini beberapa kesimpulan yang bisa dihasilkan.

1. Standar Tarif alokasi yang dihasilkan dapat digunakan sebagai dasar penentuan alokasi biaya yang wajar yang dikenakan kepada masing-masing anak perusahaan oleh induk perusahaan.
2. Perhitungan tarif alokasi biaya menggunakan metode biaya langsung. Penetapan tarif alokasi biaya ditentukan oleh dasar alokasi biayanya, bila dasar alokasinya berlaku



untuk 1 tahun berjalan dan akan ditetapkan setiap tahun, maka tarif alokasi biaya menggunakan tarif tetap, yang besar alokasi proporsionalnya dengan RKAP penjualan.

Perhitungan tarif alokasi biaya menggunakan metode biaya langsung. Jika dasar alokasi yang ditetapkan setiap periode mengikuti aktivitas entitas anak maka alokasi tarifnya menggunakan tarif variable, yang besar alokasi proporsional dengan nilai realisasi penjualan.

Daftar Referensi

- [1] Hansen, D.R, dan Mowen, MM. 2015. Management Accounting. Edisi 7. Jakarta: Salemba Empat.
- [2] Kieso, D.E., J.J. Weygandt, dan T.D. Warfield. 2007. Intermediate Accounting. Twelfth Edition. John Wiley & Sons, Inc. USA. Terjemahan E. Salim. 2008. Akuntansi Intermediate. Edisi Keduabelas. Jilid 2. Erlangga. Jakarta.
- [3] Mulyadi. 2018. Akuntansi Manajemen. Jakarta. Salemba Empat
- [4] Kompartemen Tata Kelola Korporasi PT Pupuk Indonesia (Persero). 2018. Pedoman Akuntansi PT Pupuk Indonesia (Persero). Penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik (Code of Corporate Governance) di Lingkungan PT Pupuk Indonesia (Persero). 2017. Jakarta.
- [5] Armanto, Witjaksono. 2006. Akuntansi Biaya. Edisi pertama. Yogyakarta. Penerbit: Graha Ilmu
- [6] Hongren C.T, Srikant. M. Datar, Madhav V. Rajan. 2018. Cost Accounting: A Managerial Emphasis 18th Global Edition.
- [7] Prastowo D, Dwi. (2015). Analisis Laporan Keuangan: Edisi Ketiga. Yoyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- [8] Iktan Akuntan Indonesia (IAI). 2020. Persediaan. Pernyataan Standar kuntansi Keuangan (PSAK) No. 14. DSAK-IAI. Jakarta.
- [9] Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). 2020. Assets Tetap Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 16. DSAK-IAI. Jakarta.
- [10] Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). 2020. Penyajian Laporan Keuangan. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1. DSAK-IAI. Jakarta.