

The image features two large, dark blue L-shaped brackets. One is positioned in the top-left corner, and the other is in the bottom-right corner. They are composed of thick, solid lines that meet at a 90-degree angle.

# HARGA TRANSFER

- perusahaan yang organisasinya disusun menurut pusat laba dan antar pusat laba tersebut terjadi transfer barang/jasa.
- Adanya transfer barang dan jasa dihubungkan dengan proses diferensiasi bisnis dan karena perlunya integrasi dalam organisasi yang telah melakukan diferensiasi bisnis.
- Diferensiasi bisnis = diversifikasi → jalan yang dibuat seorang manajemen saat ia menghadapi banyak ketidakpastian, sehingga resiko bisnis meningkat, sehingga untuk menurunkan resiko, ia membuat diversifikasi.

Diversifikasi biasa ditempuh melalui proses divisonalisasi (proses pembentukan divisi-divisi yang berperan sebagai pusat laba, yang disertai fungsi produksi, pemasaran dan diberi tanggung jawab untuk hasilkan laba yang sepadan dengan investasi yang ditanam dalam bisnis divisi).

## Peran Harga Transfer :

### 1. Harga Transfer MEMPERTEGAS DIVERSIFIKASI

HT menetapkan dengan tegas hak masing-masing manajer divisi untuk mendapatkan laba. Tiap-tiap divisi yang terlibat merundingkan unsur-unsur yang membentuk HT, karena unsur-unsur tersebut akan berdampak terhadap laba yang pada akhirnya laba tersebut digunakan untuk mengukur kinerja divisi

## 2. HT SEBAGAI ALAT UNTUK MENCIPTAKAN MEKANISME INTEGRASI

Manajemen puncak dapat mewajibkan suatu divisi untuk memilih sumber pengadaan dari divisi lain dalam perusahaan ketimbang dari luar perusahaan, hanya jika hal ini bisa menguntungkan perusahaan secara keseluruhan. Dengan adanya kebijakan manajemen puncak ini, manajer divisi yang terlibat dipaksa untuk merundingkan HT yang adil bagi divisi yang terlibat.

### KONSEP HT :

Arti Luas → Harga produk / jasa yang ditransfer antar pusat pertanggungjawaban dalam perusahaan. **Contoh :** Biaya listrik yang dialokasikan dari dept. pembangkit listrik ke dept. lain yang menikmati listrik

Arti Sempit → Harga produk / jasa yang ditransfer antar pusat laba dalam 1 perusahaan.

Dalam transfer barang/jasa ada 2 macam keputusan:

**1. Keputusan Pemilihan Sumber / *Sourcing Decision***

→ Keputusan mau membeli sumber dari dalam perusahaan atau dari luar perusahaan.

**2. Keputusan Penentuan HT / *Transfer Pricing Decision***

→ Jika dipilih keputusan membeli dari dalam, akan timbul keputusan berikut : Pada harga berapa HT diterapkan ?

## KARAKTERISTIK HT :

- 1. Masalah HT timbul jika divisi yang terkait diukur kinerjanya berdasarkan laba divisinya.**

Perusahaan yang dibentuk berdasarkan divisi-divisi akan dinilai kinerjanya berdasarkan laba yang diperoleh, maka manajer pusat laba sangat peduli terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan laba, termasuk di dalamnya penentuan HT (baik bagi divisi pembeli/penjual).

Jika beli, tidak mau menanggung rugi akibat ketidakefisienan divisi penjual

Jika jual, tidak mau jual terlalu murah, hanya karena alasan masih dalam satu perusahaan

## 2. HT SELALU MENGANDUNG UNSUR LABA

Bagi divisi penjual, HT merupakan pendapatan yang pada gilirannya merupakan unsur laba yang dipakai sebagai dasar penilaian kinerja, sehingga adanya transfer barang ke divisi pembeli harus mengandung unsur biaya di dalamnya.

## 3. HT MERUPAKAN ALAT MEMPERTEGAS DIVERSIFIKASI, SEKALIGUS MENGINTEGRASIKAN DIVISI YANG DIBENTUK

→ Proses pembentukan HT memberi kesempatan kepada manajer divisi yang terkait untuk merunding semua unsur pembentuk HT, karena unsur ini akan mempengaruhi besar kecilnya laba.

→ Dengan HT, divisi yang telah dibentuk dianggap sebagai perusahaan “independent” yang melakukan nego penetapan harga barang yang ditransfer antar divisi tersebut.

## Rumus Umum HT:

$$HT = \text{Biaya Penuh}^{**} + \text{Laba}$$



$y\%$  x aktiva penuh (aktiva lancar + tidak lancar)

\*\* ) Biaya Penuh bisa memakai 3 pendekatan :

1. Pendekatan Full Costing
2. Pendekatan Variabel Costing
3. Pendekatan ABC



## JIKA GUNAKAN PENDEKATAN FULL COSTING

OKKY Corp. memiliki dua divisi (Divisi A dan B) yang dibentuk sebagai pusat laba. Divisi A menghasilkan suku cadang Q dan dijual di pasar luar sebanyak 10% dan sisanya ditransfer ke divisi B. Manajer Divisi A dan B sedang mempertimbangkan penentuan harga transfer suku cadang Q untuk tahun anggaran yad. Menurut anggaran, divisi A akan beroperasi pada kapasitas normal sebanyak 1000 unit dengan taksiran biaya benuh untuk tahun anggaran yad sebagai berikut:

Biaya produksi	Rp. 200.000.000
Biaya administrasi dan umum	Rp. 50.000.000
Biaya pemasaran	Rp. 20.000.000
	————— +
TOTAL biaya penuh divisi A	Rp. 270.000.000

Total aktiva yang diperkirakan pada awal tahun anggaran adalah sebesar Rp. 1.000.000.000 dan laba yang diharapkan yang dinyatakan dalam ROI = 20%

Tentukan harga transfer untuk suku cadang Q !

Jawab :

## \* Perhitungan Markup :

Biaya administrasi & umum      Rp. 50.000.000

Biaya pemasaran                      Rp. 20.000.000

Laba yang diharapkan:

20% x Rp. 1.000.000.000      Rp. 200.000.000

----- +

Jumlah                                      Rp. 270.000.000

Biaya Produksi                          Rp. 200.000.000

-----

Markup                                      **135%**

## Perhitungan Harga Transfer :

Biaya Produksi	Rp. 200.000.000
Markup 135% x Rp. 200.000.000	Rp. 270.000.000
	----- +
Jumlah harga jual	Rp. 470.000.000
Volume produksi	1.000 unit
<b>Harga transfer perunit</b>	<b>Rp. 470.000,-</b>

## JIKA GUNAKAN PENDEKATAN VARIABLE COSTING

Biaya Variabel :

Biaya produksi variable	Rp. 150.000.000
Biaya administrasi umum variable	Rp. 10.000.000
Biaya pemasaran variable	Rp. 5.000.000
	----- +
	Rp. 165.000.000

Biaya Tetap :

Biaya produksi tetap	Rp. 50.000.000
Biaya administrasi umum tetap	Rp. 40.000.000
Biaya pemasaran tetap	Rp. 15.000.000
	----- +
	Rp. 95.000.000

	----- +
<b>TOTAL BIAYA PENUH</b>	<b>Rp. 270.000.000</b>

## Perhitungan Markup :

Biaya Tetap Rp. 95.000.000

Laba yang diharapkan

20% x Rp. 1.000.000.000 Rp. 200.000.000

----- +

Jumlah Rp. 295.000.000

Biaya variable Rp. 165.000.000

----- :

**Markup 179%**

## Perhitungan Harga Jual:

Biaya Variabel	Rp. 165.000.000
Markup 179% x 165.000.000	Rp. 295.000.000
	----- +
Jumlah harga jual	Rp. 460.350.000
Volume produksi	10.000 kg
	----- :
Harga jual per kg	Rp. 4.600

# JIKA GUNAKAN PENDEKATAN ACTIVITY BASED COSTING

Harga Transfer = Biaya penuh + Laba



Berdasarkan :

Unit Level Activity Cost → jumlah yang diproduksi

Batch Level Activity Cost → jumlah batch produksi

Product Level Activity Cost → taksiran jumlah unit produksi

Facility Sustaining Activity Cost → taksiran unit produksi pd kap.normal



Yunita Corp. memiliki dua divisi (A dan B) yang dibentuk sebagai pusat laba. Divisi A menghasilkan suku cadang Q dan R yang dijual di pasar luar sebanyak 10% dan sisanya ditransfer ke divisi B. Manajer divisi A dan B sedang mempertimbangkan penentuan harga transfer suku cadang A untuk tahun anggaran yad. Perusahaan menggunakan pendekatan activity based costing dalam penentuan biaya penuh. Menurut anggaran, divisi A direncanakan akan beroperasi pada kapasitas normal sebanyak 1.000.000 unit suku cadang Q dan 2.000.000 unit suku cadang R.

**Tabel 1**  
**Data Activity Costs suku cadang Q dan R**

	Suku Cadang Q	Suku Cadang R
Unit Level Activity Cost		
Biaya standar perunit	Rp. 1.500	Rp. 2.000
Batch Related Activity Cost		
Biaya standar per batch	Rp. 200.000	Rp. 150.000
Product Sustaining Activity Cost		
Biaya perunit	Rp. 500	Rp. 300
Facility Sustaining Activity Cost		
Biaya setahun	Rp. 200.000.000	Rp. 400.000.000

Misalkan divisi A mentransfer 1000 unit suku cadang Q ke Divisi B dalam bulan Januari 20X1. Jumlah tersebut diproduksi dalam dua productin run (batch).

Total aktiva Divisi A yang diperkirakan pada awal tahun anggaran Rp. 1.000.000.000 dan laba yang diharapkan divisi A yang dinyatakan dalam ROI sebesar 22%.

Markup untuk suku cadang Q dan R didasarkan pada unit level activity cost.

Diminta : Hitung harga transfer suku cadang Q !

Labanya yang diharapkan 22% x Rp. 1Milyar	Rp. 220.000.000
Unit Level Activity Cost :	
Suku cadang Q : 1.000.000 x Rp. 1.500	Rp. 1.500.000.000
Suku cadang R : 2.000.000 x Rp. 2.000	Rp. 4.000.000.000
Markup	<b>40%</b>

Harga transfer 100.000 unit suku cadang Q bulan Januari 200X1 yang dibebankan oleh divisi A kepada divisi B :

Biaya Penuh:	
Unit Level Activity Cost 100.000 unit x Rp. 1.500	Rp. 150.000.000
Batch Level Activity Cost 2 batch x Rp. 200.00	Rp. 400.000
Product Level Activity Cost 100.000 unit x Rp. 500	Rp. 50.000.000
Facility Level Activity Cost 100.000 unit x Rp. 200 → Rp. 200.000.000 : 1.000.000 unit	Rp. 20.000.000
Biaya Penuh suku cadang Q	Rp. 220.400.000
Markup 40% x Rp. 150.000.000 (unit Level Activity Cost)	Rp. 60.000.000
Harga Transfer suku cadang Q (100.000 unit)	Rp. 280.400.000

# MASALAH PENENTUAN SUMBER PENGADAAN (Sourcing Decision)

## Contoh Soal :

Divisi X memproduksi suku cadang A yang dapat dijual di pasar atau ditransfer ke divisi Y untuk dirakit dengan suku cadang lain menjadi produk yang dijual di pasar luar perusahaan sebagai produk akhir divisi Y. Harga pasar suku cadang divisi X dan biaya variable disajikan berikut ini :

	Divisi X
Harga pasar suku cadang A jika dijual / kg	Rp. 1.500
Biaya variable / kg	Rp. 700
	----- +
Laba kontribusi / kg	Rp. 800
Volume produksi divisi X setahun	20.000 kg
	----- x
Jumlah laba kontribusi untuk 20.000 kg produk	Rp 16.000.0000
	Divisi Y
Harga pasar hasil produk divisi Y / unit	Rp. 1.700
Biaya variable yang ditambahkan oleh divisi Y	
- Biaya perakitan	Rp. 500
- Biaya pemasaran	Rp. 400

**HARGA TRANSFER** yang sebaiknya ditetapkan untuk suku cadang divisi X tergantung dari :

1. Jika divisi X beroperasi pada kapasitas penuh → **DIVISI X** jual produk ke luar.

	Divisi Y	
Harga pasar		Rp. 1.700
Biaya variable :		
- Dari divisi X	Rp. 1.500	Rp. 2.400
- Ditambah pada divisi Y	Rp. 900	
Perakitan Rp. 500		
Pemasaran Rp. 400		
<b>Kerugian divisi Y jika beli dari divisi X</b>		<b>Rp. 700</b>

2. Jika divisi X tidak beroperasi pada kapasitas penuh →  
 DIVISI X jual produk ke divisi Y tetapi dengan harga Rp.  
 750,- bukan Rp. 1.500,- → sama-sama untung !

	<b>Divisi X</b>	<b>Divisi Y</b>		
Harga transfer	Rp. 750			
Harga pasar				Rp. 1.700
Biaya variable : Divisi X Dari divisi X Ditambah dengan divisi Y: - Perakitan - Pemasaran	Rp. 700	Rp. 500 Rp. 400	Rp. 750 Rp. 900	Rp. 1.650
<b>Laba kontribusi</b>	<b>Rp. 50</b>			<b>Rp. 50</b>



## Kelamahan penentuan harga transfer atas dasar BIAYA :

1. Harus dicapai persetujuan lebih dahulu antar divisi penjual dan pembeli mengenai biaya apa saja yang dapat diterima sebagai dasar penentuan harga transfer.
2. Sebenarnya sangat sulit untuk menentukan laba atau ROI yang wajar bagi divisi penjual
3. Divisi penjual menjamin akan mendapatkan laba atau ROI seperti yang telah disetujui divisi pembeli dan penjual → padahal ini menjadi dasar penilaian kinerja divisi penjual.

## PENENTUAN TRANSFER PRICE ATAS DASAR HARGA PASAR

Jika produk yang mau ditransfer punya harga pasar, maka harga pasar dapat dipandang sebagai dasar yang adil.

Harga pasar dipandang sebagai *Opportunity Cost* :

Penjual → Penghasilan yang akan dikorbankan di dalam mentransfer produk kepada divisi pembeli

Penjual → Biaya yang seharusnya dikeluarkan jika produk tersebut dibeli dari luar.

Harga Pasar disini adalah HARGA PASAR MINUS dengan alasan :

1. Kuantitas produk yang ditransfer umumnya cukup besar, sehingga menimbulkan penghematan pada divisi penjual, sehingga terjadi potongan volume (*volume discount*).
2. Dalam transfer barang, divisi penjual tidak mengeluarkan biaya-biaya seperti iklan, promosi, komisi dll.
3. Juga untuk transfer tidak dibutuhkan biaya penggudangan.

## Penyajian penentuan harga transfer dengan metode market price minus

	Persentase
<b>Harga Pasar</b>	100
DIKURANGI :	
Potongan Volume	1.0
Biaya Penjualan	12.0
Komisi Penjualan	2.0
Biaya Penagihan	0.5
Biaya Pegudangan	5.5
Total Biaya Pengurangan	21.0
Harga transfer dalam % dari harga pasar	<b>79.0</b>

## Kelemahan Harga Pasar :

1. Tidak semua produk punya harga pasar.
2. Divisi penjual punya pasar yang sudah pasti (yaitu divisi pembeli) sehingga keuntungan ini hanya dinikmati oleh divisi pembeli saja (divisi penjual hanya dituntut harus bisa capai harga pasar).
3. Tentukan Harga pasar terkadang sulit saat harga pasar sangat berfluktuatif.

## PASAR TERBATAS

Dalam pasar yang terintegrasi, *sourcing decision* jadi sangat terbatas :

- Divisi penjual → kesulitan mencari alternative pasar di luar perusahaan bagi produknya
- Divisi pembeli → kesulitan mencari alternative pemasok lain di luar perusahaan

Hal ini disebabkan karena keadaan sbb :

1. Jika 1 divisi dalam sebuah perusahaan adalah pemasok tunggal bagi komponen suatu produk, tidak mungkin terdapat kapasitas yang disediakan oleh pemasok luar untuk komponen produk tersebut.
2. Jika suatu perusahaan telah memutuskan untuk melakukan investasi yang significant dalam 1 fasilitas produksi, kecil kemungkinan perusahaan tersebut menggunakan sumber dari luar perusahaan untuk memenuhi kebutuhan produk, meskipun di luar perusahaan tersedia sumber tersebut → bisa gunakan sumber dari luar perusahaan, asal harga yang ditawarkan oleh pemasok luar mendekati biaya variable perusahaan → sangat jarang terjadi

3. Tersedianya kapasitas di dalam perusahaan membatasi penyediaan kapasitas di luar perusahaan.

## HARGA SAING

- Harga produk yang sama dengan produk yang ditransfer, yang berlaku di pasar luar
- Harga saing lebih baik sebagai harga transfer dibandingkan dengan harga transfer yang ditetapkan secara intern dalam perusahaan yang terintegrasi, karena :
  - 1.Harga saing mengukur kinerja suatu divisi dalam menghadapi persaingan
  - 2.Harga saing tidak terikat oleh kondisi internal perusahaan.

3. Harga saing dapat mengukur kontribusi masing-masing divisi terhadap laba perusahaan secara keseluruhan saat kapasitas di dalam perusahaan tidak tersedia, perusahaan harus membeli dari luar pada harga saing. Selisih antara harga saing dengan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan merupakan uang yang dapat dihemat karena memilih alternative membuat sendiri dibandingkan dengan alternative membeli dari pemasok luar atau sebaliknya.

### **Cara memperoleh harga saing :**

1. Melalui tender → perusahaan akan peroleh penawaran harga dari berbagai pemasok
2. Harga pasar yang diterbitkan oleh perusahaan lain → dijadikan harga saing, dengan syarat :



- A. Harga tersebut mencerminkan harga yang benar-benar berlaku dipasar.
- B. Kondisi perusahaan yang terbitkan harga tersebut memiliki kondisi yang sama dengan kondisi yang ada di perusahaan .  
Mis :harga ditentukan untuk kapasitas “raksasa” → harus diterapkan di perusahaan yang memproduksi dengan kapasitas “raksasa” juga.

### ***MASALAH DALAM PENENTUAN HARGA TRANSFER***

Setiap harga transfer akan menjadi biaya variabel bagi divisi pembeli, meskipun dari sudut pandang perusahaan secara keseluruhan, harga transfer tersebut mengandung unsur biaya tetap dari divisi penjual → JIKA manajer divisi pembeli melakukan perencanaan laba jangka pendek → usaha optimasi laba jangka pendek yang dilakukan oleh divisi pembeli tidak selalu berakibat optimasi laba perusahaan secara keseluruhan (hal ini bisa terjadi jika menggunakan harga transfer perunit).

Untuk divisi penjual yang menjual seluruh (hampir seluruh) produknya ke divisi lain dalam perusahaan yang sama, divisi penjual disebut CAPTIVE SUPPLIER → memiliki tanggung jawab pokok pada pengendalian biaya, mutu produk dan ketepatan jadwal produksi dan TIDAK memiliki wewenang yang significant dalam bidang pemasaran → laba divisi CAPTIVE SUPPLIER sangat ditentukan oleh volume produk yang dijual → penilaian kinerja SANGAT COCOK didasarkan atas biaya dibanding LABA → *Pseudo profit center* (pusat laba tidak dalam arti yang sebenarnya) → karena laba divisi penjual sangat ditentukan oleh kinerja divisi lain.

Untuk memecahkan masalah yang dihadapi Captive supplier di atas, ada dua alternative yang dapat dipilih :

1. Memperlakukan divisi penjual sebagai pusat biaya →  
Penjelasan di atas
2. Memilih satu dari tiga alternative harga transfer :
  - a) *Beban tetap bulanan*
  - b) *Pembagian laba*
  - a) Dua macam harga

## **BEBAN TETAP BULANAN**

Contoh : Divisi MIRA mentransfer seluruh produknya ke divisi ADNAN. Struktur biaya divisi MIRA dalam memproduksi produk adalah sbb:

Biaya variable perunit	Rp.	800.000
Biaya tetap pertahun	Rp.	600.000.000
Investasi dalam modal kerja dan fasilitas produksi	Rp.	2.400.000.000
Tarif kembalian investasi		10%

Harga transfer produk divisi MIRA yang ditransfer ke divisi ADNAN dihitung sbb:

1. Untuk setiap unit produk yang ditransfer oleh divisi MIRA, Divisi ADNAN dibebani harga sebesar Rp. 800.000 perunit
2. Setiap bulan divisi ADNAN dibebani tambahan beban :
  - a. biaya tetap sebesar Rp. 50.000.000 (*Rp. 600.000.000 : 12 bulan*)
  - b. Laba sebesar Rp. 20.000.000 (*10% x Rp. 2.400.000*) : *12 bulan*

Jika dalam suatu bulan Divisi MIRA mentransfer 10.000 unit produk ke divisi ADNAN, beban yang ditanggung oleh divisi ADNAN dalam bulan tersebut dihitung sbb:

Biaya variabel 2.000 x Rp. 800.000	Rp. 1.600.000.000
Biaya tetap	Rp. 50.000.000
Laba	Rp. 20.000.000
	----- +
Harga Transfer	Rp. 1.670.000.000

→ Dengan metode harga transfer beban tetap bulanan, divisi penjual sebagai captive supplier tidak dipengaruhi kinerjanya oleh volume penjualan divisi pembeli. Walaupun divisi tidak mentransfer produk ke divisi pembeli → divisi pembeli dijamin SELALU mendapatkan laba

## PEMBAGIAN LABA (*Profit Sharing*)

1. Divisi pembeli dibebani biaya variable standar untuk setiap unit produk yang ditransfer oleh divisi penjual ke divisi pembeli.
2. Biaya variable divisi penjual ke divisi pembeli digunakan untuk menghitung biaya variable kumulatif produk yang selesai diproduksi dan dijual oleh divisi pembeli
3. Setelah divisi penjual berhasil menjual produk tersebut ke pasar luar, laba kontribusi yang diperoleh → dibagi secara adil kepada divisi penjual dan pembeli.

Contoh : PT. GINANDA memiliki dua pusat laba : Divisi ANDHIKA dan divisi SUSI. Biaya variable perunit produk yang dihasilkan sbb:

	<b>Divisi ANDHIKA</b>	<b>Divisi SUSI</b>	<b>KUMULATIF</b>
Biaya variable perunit	Rp. 8.000		
Biaya variable perunit yang ditambah Dalam divisi SUSI		Rp. 5.000	
Biaya variable perunit kumulatif			Rp. 13.000

Misalkan dalam suatu bulan divisi ANDHIKA mentransfer 1000 unit produk ke divisi SUSI. Laba kontribusi yang dihasilkan dari penjualan produk yang dilakukan oleh divisi SUSI dibagi menurut perbandingan proporsi biaya variable masing-masing divisi dalam total biaya variable produk.

Jika 1000 unit produk dapat dijual seluruhnya oleh divisi SUSI dengan harga jual Rp. 20.000/unit maka perbandingan laba diperhitungkan sbb :

Hasil penjualan 1.000 unit x Rp. 20.000	Rp. 20.000.000
Biaya variable kumulatif : 1.000 x Rp. 13.000	Rp. 13.000.000
Laba Kontribusi	Rp. 7.000.000
Laba bagi Divisi ANDHIKA : $\frac{8}{13}$ x Rp. 7 juta	Rp. 4.307.692
Laba bagi Divisi SUSI : $\frac{5}{13}$ x Rp. 7 juta	Rp. 2.692.308
Jumlah Laba yang dibagi	Rp. 7.000.000

## **DUA PERANGKAT HARGA ( *Two Sets of Price* )**

Dua perangkat Harga :

- Harga Untuk dijual ke luar
- Harga Untuk dijual ke divisi lain



Laporan rugi-laba divisi RINA dan FAIZAL, perusahaan secara keseluruhan :

	Divisi RINA	Divisi FAIZAL	Perusahaan
Pendapatan Penjualan	Rp. 11.000.000	Rp. 18.000.000	Rp. 29.000.000
Biaya variable	Rp. 8.000.000	Rp. 13.000.000	Rp. 21.000.000
Laba Kontribusi	Rp. 3.000.000	Rp. 5.000.000	Rp. 8.000.000
Adjustment			Rp. 3.000.000
Laba kontribusi setelah adjustment			Rp. 5.000.000

Adjustmen sebagai pengurang laba perusahaan → Karena Laba Rp. 3.000.000 pada akhirnya telah menjadi biaya saat berada di divisi pembeli / FAIZAL.

### PENGELOLAAN HARGA TRANSFER

Ada 2 aturan formal yang ditetapkan dalam mengatur penetapan harga transfer :

1. Negosiasi Antar divisi
2. Arbitrase → hanya jika jalan negosiasi tidak bisa ditempuh.