

Pengaruh Struktur Kompensasi terhadap Kesenjangan Harga Transfer yang Dinegosiasikan dengan Tujuan dari Mitra Bernegosiasi sebagai Variabel Pemoderasi

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji secara empiris peran dari faktor ekonomi dan faktor sosial dalam penentuan harga transfer yang dinegosiasikan. Penelitian ini menguji pengaruh peran negosiator (manajer divisi penjual atau pembeli), struktur kompensasi (persentase bonus besar atau kecil) dan tujuan dari mitra bernegosiasi (tingkat kepedulian terhadap pihak lain tinggi atau rendah) terhadap harga transfer yang dinegosiasikan. Desain eksperimen dalam penelitian ini yaitu $2 \times 2 \times 2$. Penelitian ini dilakukan pada 114 mahasiswa semester akhir di Universitas Islam Indonesia. *Two way ANOVA* digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa semakin besar proporsi bonus dalam struktur kompensasi dapat memperlebar kesenjangan harga transfer yang diestimasi penjual dan pembeli. Selanjutnya, penelitian ini membuktikan secara empiris bahwa tujuan dari mitra bernegosiasi mampu menurunkan perilaku *self interest* dari negosiator. Penelitian ini juga melakukan analisis tambahan yang membuktikan bahwa tujuan dari mitra bernegosiasi menjadi strategi yang efektif untuk mendorong manajer divisi penjual mempertimbangkan kesejahteraan divisi lain dalam pengambilan keputusan harga transfer yang dinegosiasikan. Penelitian ini memberikan kontribusi baik secara praktis maupun teoritis.

Kata kunci : peran negosiator, struktur kompensasi, persentase bonus, tujuan negosiasi mitra, *self-interest*, *self serving bias*, negosiasi harga transfer.

The Effect of Compensation Structure on Negotiated Transfer Prices Gap and Negotiation Partner's Objective as Moderating Variable

ABSTRACT

The purpose of this research is to experimentally investigate both economic and social factors in judgment transfer price negotiation. This paper examines the effect of negotiator role (seller vs buyer), compensation structure (big bonus proportion vs small bonus proportion) and negotiation partner's objective (high concern for others and low concern for others) on negotiated transfer price. Experimental design for this research is $2 \times 2 \times 2$. The subject of this experiment are 114 last year undergraduated student in Islamic University of Indonesia. The hypothesis was analyzed using two way ANOVA.

The result reveals that the more bigger bonus proportion in compensation structure the more gap in estimating transfer price between seller and buyer. Moreover this paper empirically reveals that negotiation partner's objective can lower self-interest negotiator's behavior. Some additional analysis was done in this paper and show that negotiation partner's objective is effective strategy for motivating seller in order to consider another division when decide negotiated transfer price. This research give contribution both for theory and practice.

Keyword : negotiator role, compensation structure, bonus proportion, negotiation partner objective, self interest, negotiation transfer price.