

INTISARI

Penelitian ini menginvestigasi gaya kepemimpinan dan skema kompensasi apa yang dapat digunakan perusahaan untuk menghindari konflik negosiasi dalam keputusan penetapan harga transfer negosiasi. Penelitian menggunakan metode eksperimen dengan desain 2x2 antarsubjek dengan dua perlakuan gaya kepemimpinan (suportif dan tidak suportif) serta dua perlakuan skema kompensasi (persentase laba rendah dan persentase laba tinggi). Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga transfer yang ditetapkan manajer divisi penjual lebih mendekati harga dengan laba yang seimbang ketika manajer berada pada lingkungan dengan gaya kepemimpinan yang suportif. Harga transfer yang ditetapkan manajer divisi penjual lebih mendekati harga dengan laba yang seimbang ketika manajer mendapatkan bonus kompensasi berdasarkan laba divisi dengan persentase yang lebih rendah. Ketika manajer divisi penjual berada pada lingkungan dengan gaya kepemimpinan yang suportif, manajer akan menentukan harga transfer yang lebih mendekati harga dengan laba yang seimbang ketika manajer mendapatkan bonus kompensasi berdasarkan laba divisi dengan persentase yang lebih rendah. Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan dalam struktur perusahaan yang terdesentralisasi dapat menggunakan gaya kepemimpinan dan skema kompensasi untuk mengelola konflik negosiasi.

Kata kunci: harga transfer penjual, gaya kepemimpinan, skema kompensasi

ABSTRACT

This study investigates that what kind of leadership and compensation scheme that firms can use to avoid negotiation conflicts in negotiated transfer pricing decisions. The study used an experimental method 2x2 design between subject with two treatments of leadership style (supportive and non-supportive) and two treatments of compensation schemes (low bonus percentage and high bonus percentage). The results show that seller's transfer price is closer to the equal-profit price under a supportive leadership style. Seller's transfer prices are closer to an equal-profit price when bonus compensation based on divisional profit is a smaller percentage. Under a supportive leadership style, the effect of a smaller percentage of bonus compensation on the seller's transfer price is greater than it is under a larger percentage of bonus compensation. These results demonstrate that firms in a decentralized company structure can use leadership style and compensation scheme to manage negotiation conflicts.

Key words: seller's transfer price, leadership style, compensation scheme