

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Populasi dan Sampel

##### 3.1.1. Populasi

Populasi adalah kumpulan individu yang sejenis yang memiliki karakteristik yang sama untuk dijadikan objek pada suatu penelitian. Populasi dalam penelitian ini menggunakan mahasiswa/i jurusan akuntansi yang masih aktif dan telah mengambil mata kuliah akuntansi manajemen pada angkatan 2017/2018 Universitas Katolik Soegijapranata beralamat di Jalan Pawiyatan Luhur Sel. IV No.1 Bendan Duwur Semarang.

##### 3.1.2. Sampel

Sampel adalah suatu bagian dari populasi yang ingin diteliti yang memiliki karakteristik sama dengan populasi. Teknik penentuan sampel dilakukan agar menghasilkan sampel yang akurat dan tepat. Menurut teori oleh Nahartyo (2013), jumlah minimal sampel pada penelitian eksperimen dalam tiap sel yaitu 10 subjek. Dalam penelitian ini akan menggunakan sekitar 21 sampai 23 subjek dalam tiap sel. Penelitian ini menggunakan 4 sel sehingga jumlah subjek yang diteliti sekitar 85 subjek kurang lebih.

### 3.2. Definisi dan Pengukuran Variabel

Dalam penelitian ini menggunakan variabel independen yaitu *leadership tone*, variabel dependen yaitu *predicted transfer pricing*, variabel moderasi yaitu *performance evaluation schemes*, dan variabel mediasi yaitu *fairness concerns*.

#### 3.2.1. *Predicted Transfer Pricing*

*Predicted transfer pricing* dalam penelitian ini merupakan variabel dependen yang didefinisikan sebagai estimasi harga transfer yang ditetapkan oleh manajer divisi penjual dengan divisi pembeli. Variabel *predicted transfer pricing* diukur menggunakan skala rasio dengan jarak antara \$ 200 hingga \$ 800 dengan harga transfer dimana tingkat laba divisi penjual dan pembeli sama yaitu \$ 500 dan harga pasar yaitu \$ 700. Sehingga pengukuran variabel ini yaitu selisih antara harga transfer yang diprediksi oleh partisipan dengan harga transfer dimana tingkat laba divisi penjual dan pembeli sama.

#### 3.2.2. *Leadership Tone*

*Leadership tone* merupakan variabel independen yang didefinisikan sebagai pembentukan hubungan sosial oleh manajer puncak kepada manajer divisi penjual dan divisi pembeli. *Leadership tone* ini dijelaskan dalam 2 kondisi yaitu:

- 1) *Supportive*: merupakan kondisi *leadership tone* dalam perusahaan dimana manajer puncak mendukung manajer divisi penjual dan pembeli untuk bersosialisasi. Dalam kondisi ini akan diberitahukan kepada partisipan bahwa bersosialisasi antar karyawan sangat penting dan manajer divisi penjual dengan divisi pembeli berteman baik.
- 2) *Non-supportive*: merupakan kondisi *leadership tone* dalam perusahaan dimana manajer puncak tidak mendukung manajer divisi penjual dan pembeli untuk bersosialisasi. Dalam kondisi ini akan diberitahukan kepada partisipan bahwa bersosialisasi antar karyawan sebagai pemborosan waktu dan manajer divisi penjual dan pembeli tidak saling mengenal.

Variabel ini diukur menggunakan skala nominal dengan mengkategorikan variabel nada kepemimpinan menjadi 2 yaitu dengan skor 1 = *supportive* dan 0 = *non-supportive*.

### 3.2.3. *Performance Evaluation Schemes*

*Performance evaluation schemes* dalam penelitian ini merupakan variabel moderasi yang didefinisikan sebagai struktur kompensasi yang diterima manajer divisi penjual dan pembeli atas hasil evaluasi kerjanya.

*Performance evaluation schemes* dijelaskan dalam 2 kondisi yaitu:

- 1) *Kompetitif*: merupakan kompensasi berdasarkan evaluasi kinerja divisi sehingga ada persaingan antara divisi penjual dan pembeli yang dikondisikan dengan total kompensasi yang diterima oleh manajer divisi penjual dan pembeli terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus dalam kondisi yang kompetitif ini terikat dengan laba divisi.
- 2) *Kooperatif*: merupakan kompensasi berdasarkan evaluasi kinerja keseluruhan perusahaan sehingga perlu kerjasama antar divisi penjual dan pembeli agar mencapai total laba perusahaan yang diharapkan yang dikondisikan dengan total kompensasi yang diterima terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus dalam kondisi yang kooperatif ini terikat dengan keseluruhan laba perusahaan.

Variabel ini diukur menggunakan skala nominal dengan mengkategorikan variabel skema evaluasi kinerja menjadi 2 yaitu dengan skor 1 = *kompetitif* dan 0 = *kooperatif*

#### 3.2.4. *Fairness Concerns*

*Fairness concerns* dalam penelitian ini merupakan variabel mediasi yang didefinisikan sebagai keadilan yang diharapkan oleh manajer divisi penjual dan pembeli dengan membandingkan usaha dan penghargaan tiap manajer divisi. Variabel ini diukur menggunakan tiga pernyataan kuesioner yaitu (1) manajer yang bertindak *kooperatif* harus diberi penghargaan, (2) manajer yang bertindak untuk kepentingan bersama harus diberi penghargaan,

dan (3) manajer yang bertindak untuk kepentingan bersama harus mendapatkan pengembalian yang adil. Pernyataan kuesioner ini diukur menggunakan skala interval dengan skor 1 = *sangat tidak setuju* sampai dengan 5 = *sangat setuju*. Pengukuran variabel ini yaitu partisipan akan merasa adil ketika penghargaan dianggap penting oleh manajer yang bertindak *kooperatif*.

### 3.3. Metode Pengumpulan Data

#### 3.3.1. Sumber dan Jenis Data

Data yang diambil baik variabel independen, variabel dependen, variabel moderasi, dan variabel mediasi dalam penelitian ini diambil menggunakan data primer yaitu berupa eksperimen dan kuesioner yang ditujukan kepada mahasiswa/i jurusan akuntansi yang masih aktif dan telah mengambil mata kuliah akuntansi manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang. Eksperimen merupakan desain riset untuk menginvestigasi suatu fenomena dengan cara merekayasa keadaan atau kondisi lewat prosedur tertentu dan kemudian mengamati hasil perekayasaannya tersebut serta menginterpretasinya (Nahartyo, 2013). Sedangkan kuesioner merupakan sejumlah pertanyaan atau pernyataan yang diberikan kepada responden oleh peneliti agar peneliti dapat memperoleh data empiris yang digunakan untuk memecahkan masalah dan untuk pengujian hipotesis yang

telah ditetapkan. Kuesioner ini akan disebarakan oleh peneliti untuk diisi mahasiswa/i kemudian dikembalikan kepada peneliti untuk diuji hasilnya.

### 3.3.2. Alat Pengumpulan Data

Partisipan dalam penugasan eksperimen akan disaring terlebih dahulu untuk menentukan kriteria yang sesuai dalam penelitian ini berdasarkan sampel yaitu mahasiswa/i jurusan akuntansi yang masih aktif dan sudah mengambil mata kuliah akuntansi manajemen pada angkatan 2017/2018 di Universitas Katolik Soegijapranata Semarang. Penugasan eksperimen ini dilakukan oleh partisipan secara individu yang diberi perlakuan berbeda - beda tiap partisipan sesuai yang dibutuhkan oleh eksperimenter.

## 3.4. Pengujian Alat Pengumpulan Data

### 3.4.1. Uji Validitas Internal

Uji validitas penting dilakukan untuk mengukur penarikan kesimpulan (valid) bisa mendukung kebenaran. Pada penelitian ini pengukuran validitas melalui metode eksperimen yang dipaparkan peneliti dengan mengendalikan variabel independen dan variabel dependen melalui manipulasi pada partisipan penelitian. Menurut Nahartyo (2013), validitas internal adalah syarat mutlak sebuah eksperimen, tanpa validitas internal, sebuah eksperimen tidak dapat diinterpretasikan. Sehingga dapat dikatakan bahwa tanpa pemenuhan syarat yaitu validitas internal, kecil kemungkinan sebuah eksperimen mampu menampilkan perspektif kausalitas antara variable

independen dengan variabel dependen atau eksperimen dikatakan tidak bermanfaat. Menurut Campbell dan Stanley (1966) dalam Nahartyo (2013) terdapat 8 tipe faktor pengganggu yang dapat merusak validitas internal jika tidak dikontrol. Delapan faktor tersebut yaitu:

1. Histori

Histori merupakan peristiwa yang dialami oleh partisipan saat melakukan penugasan eksperimen. Peristiwa ini bersifat tidak direncanakan atau bukan manipulasi oleh eksperimenter. Peluang terjadinya pengaruh histori akan semakin besar ketika eksperimen dilakukan dalam waktu yang lama. Sehingga respon partisipan dalam berlangsungnya penugasan eksperimen tidak hanya disebabkan oleh manipulasi oleh eksperimenter namun juga karena faktor histori.

2. Maturasi

Maturasi merupakan faktor akibat perubahan alamiah yang dirasakan oleh partisipan akibat berlalunya waktu. Perubahan alamiah seperti rasa bosan, lapar, dan lelah ini mengakibatkan hasil eksperimen kemungkinan akan dipengaruhi oleh kondisi partisipan tersebut bukan oleh variabel independen.

3. Testing

Testing merupakan faktor gangguan dalam eksperimen yang diakibatkan adanya penambahan kemampuan atau pengalaman oleh partisipan karena

menggunakan pengujian kepada partisipan penelitian sebelum dan sesudah manipulasi berlangsung (desain *pretest* dan *posttest*). Pengalaman partisipan yang menjadi ‘terbiasa’ mengakibatkan hasil eksperimen merupakan akibat dari pengalaman bukan dikarenakan oleh variabel independen atau manipulasi.

#### 4. Instrumentasi

Instrumentasi merupakan ketidakkonsistenan alat ukur atau metode pengukuran yang diterapkan oleh peneliti pada saat pengujian sesudah dan sebelum manipulasi

#### 5. Mortalitas

Mortalitas merupakan kegagalan seorang partisipan dalam melanjutkan penguasaan eksperimen yang dapat disebabkan karena terlalu lelah dan bosan sehingga memutuskan untuk menghentikan partisipasi mereka. Faktor mortalitas ini menyebabkan perbedaan skor antara pengujian *pretest* dan *posttest* manipulasi sehingga eksperimen menjadi kurang berarti.

#### 6. Regresi Statistis

Regresi statistis merupakan fenomena statistis yang terjadi akibat pemilihan partisipan yang tidak secara acak dari populasi sehingga mengakibatkan hasil skor eksperimen yang ekstrem ketika diadakan pengukuran kembali setelah eksperimen. Skor ekstrem terjadi bukan karena manipulasi variabel independen namun karena terjadi regresi nilai.



## 7. Seleksi

Faktor seleksi dapat muncul ketika ditempatkan pada group kontrol atau group eksperimen yang memiliki karakteristik tidak ekuivalensi atau tidak bersifat random sehingga hasil eksperimen diakibatkan oleh karakteristik spesifik partisipan bukan karena variabel independen.

## 8. Interaksi antara Seleksi dengan Faktor lainnya

Faktor interaksi antara seleksi dengan faktor lainnya merupakan faktor pengganggu dalam validitas internal pada desain grup multiple. Faktor seleksi berinteraksi dengan factor lain dalam mempengaruhi hasil penelitian.

### 3.4.2. Uji Validitas Eksternal

Uji validitas eksternal merupakan hal penting dalam eksperimen dan menyangkut generalisasi. Uji validitas eksternal digunakan untuk mengukur sebuah eksperimen dapat berlaku pada orang, waktu, tempat, dan suasana yang berbeda. Semakin sebuah eksperimen dapat berlaku atau digeneralisasikan pada kondisi yang berbeda – beda maka validitas eksternalnya dianggap sangat tinggi. Menurut Lynch (1982) dalam Nahartyo (2013) terdapat tiga perspektif dalam validitas eksternal, yaitu:

### 1. Generalisabilitas statistis

Perspektif ini menggambarkan sebuah sampel dapat digeneralisasikan ke populasi. Untuk meningkatkan representasi sampel, digunakan teknik pengambilan sampel secara acak.

### 2. Replikabilitas konseptual atau *robustness*

Perspektif ini diartikan bahwa sebuah eksperimen dapat direplikasi pada subjek, tempat, situasi, dan waktu yang berbeda. Semakin tinggi konsisten hasil suatu eksperimen dengan hasil riset yang direplikasi, maka semakin tinggi pula validitas eksternal suatu eksperimen.

### 3. Validitas ekologis

Perspektif ini diartikan bahwa suatu eksperimen dapat digambarkan dalam situasi dan kondisi yang realistis atau menyerupai kenyataan sehingga hasil eksperimen dapat digeneralisasikan ke lingkungan alamiah. Peneliti melakukan eksperimen pada tiap partisipan hanya satu kondisi saja sehingga benar – benar mengalami situasi yang berbeda – beda dan tidak ada *learning effect*.

#### 3.4.3. Uji Manipulasi

Uji manipulasi dalam penelitian ini digunakan dalam eksperimen untuk memastikan bahwa setiap partisipan benar – benar memahami

penugasan yang diberikan oleh eksperimenter, sehingga treatment yang diberikan kepada partisipan dapat berjalan dengan baik. Uji manipulasi diberikan dengan menggunakan cek manipulasi yaitu cek manipulasi diberikan dalam bentuk pertanyaan kepada setiap individu, apabila jawaban sesuai maka dianggap individu sudah paham.

#### 3.4.4. Desain Analisis Data

Desain eksperimen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu 2 x 2. Dalam kolom bagian kiri berisi jenis dari variabel *leadership tone* yaitu *supportive* dan *non-supportive*, sedangkan pada kolom bagian kanan-atas berisi jenis variabel *performance evaluation schemes* yaitu *kompetitif* dan *kooperatif*. Namun, dalam 1 sel terdapat dua peran negosiasi yaitu sebagai penjual dan pembeli. Berikut adalah tabel desain eksperimen peneliti:

Tabel 2. Desain Eksperimen untuk Manajer Divisi Penjual dan Pembeli

<i>Leadership Tone</i>	<i>Performance Evaluation Schemes</i>	
	<i>Kompetitif</i>	<i>Kooperatif</i>
<i>Supportive</i>	1	2
<i>Non-supportive</i>	3	4

Sumber: Chong et al (2018)

Eksperimenter melakukan eksperimen melalui prosedur sebagai berikut:

- 1) Eksperimenter menyaring partisipan dari mahasiswa/i jurusan akuntansi yang masih aktif dan sudah mengambil mata kuliah akuntansi manajemen pada angkatan 2017/2018 di Universitas Katolik Soegijapranata Semarang
- 2) Eksperimenter memberikan penjelasan kepada mahasiswa/i sebagai partisipan eksperimen bahwa partisipan yang telah dipilih oleh eksperimenter ini benar – benar tidak merasa terbebani untuk mengikuti eksperimen.
- 3) Eksperimenter dibantu oleh tim eksperimenter yang beranggotakan 4 orang yang terdiri dari instruktur yaitu peneliti sendiri dan 3 anggota lain akan membantu membagikan skenario dalam kelompok yang telah dibagi kepada setiap mahasiswa/i atau partisipan. Skenario yang diberikan dalam eksperimen ini dijelaskan sebagai berikut:

**1. Skenario pertama: *Kompetitif dengan supportive* dalam peran negosiasi sebagai pembeli**

Eksperimenter membagikan kertas yang berisi tulisan yang menggambarkan bahwa partisipan memiliki jabatan sebagai manajer divisi dalam perusahaan manufaktur yaitu perusahaan XYZ. Partisipan memiliki manajer puncak yang selalu mendukung hubungan sosial yang baik untuk bersosialisasi antar manajer divisi dan mendiskusikan suatu permasalahan secara bersama – sama. Kemudian partisipan juga diberikan kondisi bahwa penilaian evaluasi kinerja oleh manajer

puncak dengan total kompensasi yang diterima terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus ini terikat dengan laba divisi. Dalam perusahaan tersebut terdapat manajer divisi bagian (penjual) dan divisi perakitan (pembeli) dan menyatakan bahwa divisi bagian telah memproduksi beberapa batch komponen, "*Alpha*." *Alpha* dijual oleh divisi bagian ke divisi perakitan, yang kemudian akan memproses lebih lanjut *Alpha* menjadi produk akhir untuk dijual ke pelanggan luar. Partisipan adalah seorang manajer yang bekerja pada divisi perakitan yang bertugas melakukan pembelian. Kedua manajer bebas memilih untuk menegosiasikan harga transfer yang dapat diterima bersama secara internal atau untuk berdagang dengan pihak luar dengan harga pasar yang berlaku adalah \$ 700 per komponen. Harga yang memiliki keuntungan sama antara manajer divisi penjual dan pembeli adalah \$ 500. Kemudian partisipan disajikan tabel laba yang menggambarkan berapa keuntungan masing – masing departemen sebagai hasil dari transfer (untuk harga transfer \$ 200, laba untuk penjual adalah nol dan untuk harga transfer \$ 800, laba untuk pembeli adalah nol). Para partisipan bebas untuk memilih harga transfer apa pun dalam kisaran harga yang ditentukan dari \$ 200 hingga \$ 800 dalam kondisi kapasitas produksi *Alpha* pada divisi bagian (penjual) saat ini mengalami kelebihan yang berarti barang *Alpha* pada divisi bagian (penjual) terdapat sisa dan dapat mengalami kerugian jika *Alpha* tidak

terjual seluruhnya. Pada akhirnya, partisipan diminta menentukan estimasi harga transfer berdasarkan kisaran harga yang telah ditentukan.

**2. Skenario kedua: *Kooperatif dengan supportive* dalam peran negosiasi sebagai pembeli**

Eksperimenter membagikan kertas yang berisi tulisan yang menggambarkan bahwa partisipan memiliki jabatan sebagai manajer divisi dalam perusahaan manufaktur yaitu perusahaan XYZ. Partisipan memiliki manajer puncak yang selalu mendukung hubungan sosial yang baik untuk bersosialisasi antar manajer divisi dan mendiskusikan suatu permasalahan secara bersama – sama. Kemudian partisipan juga diberikan kondisi bahwa penilaian evaluasi kinerja oleh manajer puncak dengan total kompensasi yang diterima terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus ini terikat dengan laba keseluruhan perusahaan. Dalam perusahaan tersebut terdapat manajer divisi bagian (penjual) dan divisi perakitan (pembeli) dan menyatakan bahwa divisi bagian telah memproduksi beberapa batch komponen, "*Alpha*." *Alpha* dijual oleh divisi bagian ke divisi perakitan, yang kemudian akan memproses lebih lanjut *Alpha* menjadi produk akhir untuk dijual ke pelanggan luar. Partisipan adalah seorang manajer yang bekerja pada divisi perakitan yang bertugas melakukan pembelian. Kedua manajer bebas memilih untuk menegosiasikan harga transfer yang dapat diterima

bersama secara internal atau untuk berdagang dengan pihak luar dengan harga pasar yang berlaku adalah \$ 700 per komponen. Harga yang memiliki keuntungan sama antara manajer divisi penjual dan pembeli adalah \$ 500. Kemudian partisipan disajikan tabel laba yang menggambarkan berapa keuntungan masing – masing departemen sebagai hasil dari transfer (untuk harga transfer \$ 200, laba untuk penjual adalah nol dan untuk harga transfer \$ 800, laba untuk pembeli adalah nol). Para partisipan bebas untuk memilih harga transfer apa pun dalam kisaran harga yang ditentukan dari \$ 200 hingga \$ 800 dalam kondisi kapasitas produksi *Alpha* pada divisi bagian (penjual) saat ini mengalami kelebihan yang berarti barang *Alpha* pada divisi bagian (penjual) terdapat sisa dan dapat mengalami kerugian jika *Alpha* tidak terjual seluruhnya. Pada akhirnya, partisipan diminta menentukan estimasi harga transfer berdasarkan kisaran harga yang telah ditentukan.

**3. Skenario ketiga: *Kompetitif* dengan *supportive* dalam peran negosiasi sebagai penjual**

Eksperimenter membagikan kertas yang berisi tulisan yang menggambarkan bahwa partisipan memiliki jabatan sebagai manajer divisi dalam perusahaan manufaktur yaitu perusahaan XYZ. Partisipan memiliki manajer puncak yang selalu mendukung hubungan sosial yang baik untuk bersosialisasi antar manajer divisi dan mendiskusikan

suatu permasalahan secara bersama – sama. Kemudian partisipan juga diberikan kondisi bahwa penilaian evaluasi kinerja oleh manajer puncak dengan total kompensasi yang diterima terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus ini terikat dengan laba divisi. Dalam perusahaan tersebut terdapat manajer divisi bagian (penjual) dan divisi perakitan (pembeli) dan menyatakan bahwa divisi bagian telah memproduksi beberapa batch komponen, "*Alpha*." *Alpha* dijual oleh divisi bagian ke divisi perakitan, yang kemudian akan memproses lebih lanjut *Alpha* menjadi produk akhir untuk dijual ke pelanggan luar. Partisipan adalah seorang manajer yang bekerja pada divisi bagian yang bertugas melakukan penjualan. Kedua manajer bebas memilih untuk menegosiasikan harga transfer yang dapat diterima bersama secara internal atau untuk berdagang dengan pihak luar dengan harga pasar yang berlaku adalah \$ 700 per komponen. Harga yang memiliki keuntungan sama antara manajer divisi penjual dan pembeli \$ 500. Kemudian partisipan disajikan tabel laba yang menggambarkan berapa keuntungan masing – masing departemen sebagai hasil dari transfer (untuk harga transfer \$ 200, laba untuk penjual adalah nol dan untuk harga transfer \$ 800, laba untuk pembeli adalah nol). Para partisipan bebas untuk memilih harga transfer apa pun dalam kisaran harga yang ditentukan dari \$ 200 hingga \$ 800 dalam kondisi kapasitas produksi *Alpha* pada divisi bagian (penjual) saat ini mengalami kelebihan yang



berarti barang *Alpha* pada divisi bagian (penjual) terdapat sisa dan dapat mengalami kerugian jika *Alpha* tidak terjual seluruhnya. Pada akhirnya, partisipan diminta menentukan estimasi harga transfer berdasarkan kisaran harga yang telah ditentukan.

**4. Skenario keempat: *Kooperatif* dengan *supportive* dalam peran negosiasi sebagai penjual**

Eksperimenter membagikan kertas yang berisi tulisan yang menggambarkan bahwa partisipan memiliki jabatan sebagai manajer divisi dalam perusahaan manufaktur yaitu perusahaan XYZ. Partisipan memiliki manajer puncak yang selalu mendukung hubungan sosial yang baik untuk bersosialisasi antar manajer divisi dan mendiskusikan suatu permasalahan secara bersama – sama. Kemudian partisipan juga diberikan kondisi bahwa penilaian evaluasi kinerja oleh manajer puncak dengan total kompensasi yang diterima terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus ini terikat dengan laba keseluruhan perusahaan. Dalam perusahaan tersebut terdapat manajer divisi bagian (penjual) dan divisi perakitan (pembeli) dan menyatakan bahwa divisi bagian telah memproduksi beberapa batch komponen, "*Alpha*." *Alpha* dijual oleh divisi bagian ke divisi perakitan, yang kemudian akan memproses lebih lanjut *Alpha* menjadi produk akhir untuk dijual ke pelanggan luar. Partisipan adalah seorang manajer yang bekerja pada divisi bagian yang bertugas melakukan penjualan. Kedua manajer bebas

memilih untuk menegosiasikan harga transfer yang dapat diterima bersama secara internal atau untuk berdagang dengan pihak luar dengan harga pasar yang berlaku adalah \$ 700 per komponen. Harga yang memiliki keuntungan sama antara manajer divisi penjual dan pembeli adalah \$ 500. Kemudian partisipan disajikan tabel laba yang menggambarkan berapa penghasilan masing – masing departemen sebagai hasil dari transfer (untuk harga transfer \$ 200, laba untuk penjual adalah nol dan untuk harga transfer \$ 800, laba untuk pembeli adalah nol). Para partisipan bebas untuk memilih harga transfer apa pun dalam kisaran harga yang ditentukan dari \$ 200 hingga \$ 800 dalam kondisi kapasitas produksi *Alpha* pada divisi bagian (penjual) saat ini mengalami kelebihan yang berarti barang *Alpha* pada divisi bagian (penjual) terdapat sisa dan dapat mengalami kerugian jika *Alpha* tidak terjual seluruhnya. Pada akhirnya, partisipan diminta menentukan estimasi harga transfer berdasarkan kisaran harga yang telah ditentukan.

**5. Skenario kelima: *Kompetitif dengan non-supportive* dalam peran negosiasi sebagai pembeli**

Eksperimenter membagikan kertas yang berisi tulisan yang menggambarkan bahwa partisipan memiliki jabatan sebagai manajer divisi dalam perusahaan manufaktur yaitu perusahaan XYZ. Partisipan memiliki manajer puncak yang tidak mendukung hubungan sosial

yang baik dengan menyatakan bahwa karyawan harus berkonsentrasi pada pekerjaan yang ada daripada membuang-buang waktu untuk bersosialisasi antar manajer divisi. Kemudian partisipan juga diberikan kondisi bahwa penilaian evaluasi kinerja oleh manajer puncak dengan total kompensasi yang diterima terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus ini terikat dengan laba divisi. Dalam perusahaan tersebut terdapat manajer divisi bagian (penjual) dan divisi perakitan (pembeli) dan menyatakan bahwa divisi bagian telah memproduksi beberapa batch komponen, "*Alpha*." *Alpha* dijual oleh divisi bagian ke divisi perakitan, yang kemudian akan memproses lebih lanjut *Alpha* menjadi produk akhir untuk dijual ke pelanggan luar. Partisipan adalah seorang manajer yang bekerja pada divisi perakitan yang bertugas melakukan pembelian. Kedua manajer bebas memilih untuk menegosiasikan harga transfer yang dapat diterima bersama secara internal atau untuk berdagang dengan pihak luar dengan harga pasar yang berlaku adalah \$ 700 per komponen. Harga yang memiliki keuntungan sama antara manajer divisi penjual dan pembeli adalah \$ 500. Kemudian partisipan disajikan tabel laba yang menggambarkan berapa keuntungan masing – masing departemen sebagai hasil dari transfer (untuk harga transfer \$ 200, laba untuk penjual adalah nol dan untuk harga transfer \$ 800 laba untuk pembeli adalah nol). Para partisipan bebas untuk memilih harga transfer apa pun dalam kisaran harga yang ditentukan dari \$ 200

hingga \$ 800 dalam kondisi kapasitas produksi *Alpha* pada divisi bagian (penjual) saat ini mengalami kelebihan yang berarti barang *Alpha* pada divisi bagian (penjual) terdapat sisa dan dapat mengalami kerugian jika *Alpha* tidak terjual seluruhnya. Pada akhirnya, partisipan diminta menentukan estimasi harga transfer berdasarkan kisaran harga yang telah ditentukan.

**6. Skenario keenam: Kooperatif dengan *non-supportive* dalam peran negosiasi sebagai pembeli**

Eksperimenter membagikan kertas yang berisi tulisan yang menggambarkan bahwa partisipan memiliki jabatan sebagai manajer divisi dalam perusahaan manufaktur yaitu perusahaan XYZ. Partisipan memiliki manajer puncak yang tidak mendukung hubungan sosial yang baik dengan menyatakan bahwa karyawan harus berkonsentrasi pada pekerjaan yang ada daripada membuang-buang waktu untuk bersosialisasi antar manajer divisi. Kemudian partisipan juga diberikan kondisi bahwa penilaian evaluasi kinerja oleh manajer puncak dengan total kompensasi yang diterima terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus ini terikat dengan laba keseluruhan perusahaan. Dalam perusahaan tersebut terdapat manajer divisi bagian (penjual) dan divisi perakitan (pembeli) dan menyatakan bahwa divisi bagian telah memproduksi beberapa batch komponen, "*Alpha*." *Alpha* dijual oleh divisi bagian ke divisi perakitan, yang kemudian akan memproses lebih lanjut *Alpha*

menjadi produk akhir untuk dijual ke pelanggan luar. Partisipan adalah seorang manajer yang bekerja pada divisi perakitan yang bertugas melakukan pembelian. Kedua manajer bebas memilih untuk menegosiasikan harga transfer yang dapat diterima bersama secara internal atau untuk berdagang dengan pihak luar dengan harga pasar yang berlaku adalah \$ 700 per komponen. Harga yang memiliki keuntungan sama antara manajer divisi penjual dan pembeli adalah \$ 500. Kemudian partisipan disajikan tabel laba yang menggambarkan berapa keuntungan masing – masing departemen sebagai hasil dari transfer (untuk harga transfer \$ 200, laba untuk penjual adalah nol dan untuk harga transfer \$ 800, laba untuk pembeli adalah nol). Para partisipan bebas untuk memilih harga transfer apa pun dalam kisaran harga yang ditentukan dari \$ 200 hingga \$ 800 dalam kondisi kapasitas produksi *Alpha* pada divisi bagian (penjual) saat ini mengalami kelebihan yang berarti barang *Alpha* pada divisi bagian (penjual) terdapat sisa dan dapat mengalami kerugian jika *Alpha* tidak terjual seluruhnya. Pada akhirnya, partisipan diminta menentukan estimasi harga transfer berdasarkan kisaran harga yang telah ditentukan.

## 7. Skenario ketujuh: *Kompetitif dengan non-supportive* dalam peran negosiasi sebagai penjual

Eksperimenter membagikan kertas yang berisi tulisan yang menggambarkan bahwa partisipan memiliki jabatan sebagai manajer divisi dalam perusahaan manufaktur yaitu perusahaan XYZ. Partisipan memiliki manajer puncak yang tidak mendukung hubungan kerja yang baik dengan menyatakan bahwa karyawan harus berkonsentrasi pada pekerjaan yang ada daripada membuang-buang waktu untuk bersosialisasi antar manajer divisi. Kemudian partisipan juga diberikan kondisi bahwa penilaian evaluasi kinerja oleh manajer puncak dengan total kompensasi yang diterima terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus ini terikat dengan laba divisi. Dalam perusahaan tersebut terdapat manajer divisi bagian (penjual) dan divisi perakitan (pembeli) dan menyatakan bahwa divisi bagian telah memproduksi beberapa batch komponen, "*Alpha*." *Alpha* dijual oleh divisi bagian ke divisi perakitan, yang kemudian akan memproses lebih lanjut *Alpha* menjadi produk akhir untuk dijual ke pelanggan luar. Partisipan adalah seorang manajer yang bekerja pada divisi bagian yang bertugas melakukan penjualan. Kedua manajer bebas memilih untuk menegosiasikan harga transfer yang dapat diterima bersama secara internal atau untuk berdagang dengan pihak luar dengan harga pasar yang berlaku adalah \$ 700 per komponen. Harga yang memiliki keuntungan sama antara

manajer divisi penjual dan pembeli adalah \$ 500. Kemudian partisipan disajikan tabel laba yang menggambarkan berapa keuntungan masing – masing departemen sebagai hasil dari transfer (untuk harga transfer \$ 200, laba untuk penjual adalah nol dan untuk harga transfer \$ 800, laba untuk pembeli adalah nol). Para partisipan bebas untuk memilih harga transfer apa pun dalam kisaran harga yang ditentukan dari \$ 200 hingga \$ 800 dalam kondisi kapasitas produksi *Alpha* pada divisi bagian (penjual) saat ini mengalami kelebihan yang berarti barang *Alpha* pada divisi bagian (penjual) terdapat sisa dan dapat mengalami kerugian jika *Alpha* tidak terjual seluruhnya. Pada akhirnya, partisipan diminta menentukan estimasi harga transfer berdasarkan kisaran harga yang telah ditentukan.

**8. Skenario kedelapan: *Kooperatif* dengan *non-supportive* dalam peran negosiasi sebagai penjual**

Eksperimenter membagikan kertas yang berisi tulisan yang menggambarkan bahwa partisipan memiliki jabatan sebagai manajer divisi dalam perusahaan manufaktur yaitu perusahaan XYZ. Partisipan memiliki manajer puncak yang tidak mendukung hubungan sosial yang baik dengan menyatakan bahwa karyawan harus berkonsentrasi pada pekerjaan yang ada daripada membuang-buang waktu untuk bersosialisasi antar manajer divisi. Kemudian partisipan juga diberikan kondisi bahwa penilaian evaluasi kinerja oleh manajer puncak dengan

total kompensasi yang diterima terdiri dari gaji tetap dan bonus. Bonus ini terikat dengan laba keseluruhan perusahaan. Dalam perusahaan tersebut terdapat manajer divisi bagian (penjual) dan divisi perakitan (pembeli) dan menyatakan bahwa divisi bagian telah memproduksi beberapa batch komponen, "*Alpha*." *Alpha* dijual oleh divisi bagian ke divisi perakitan, yang kemudian akan memproses lebih lanjut *Alpha* menjadi produk akhir untuk dijual ke pelanggan luar. Partisipan adalah seorang manajer yang bekerja pada divisi bagian yang bertugas melakukan penjualan. Kedua manajer bebas memilih untuk menegosiasikan harga transfer yang dapat diterima bersama secara internal atau untuk berdagang dengan pihak luar dengan harga pasar yang berlaku adalah \$ 700 per komponen. Harga yang memiliki keuntungan sama antara manajer divisi penjual dan pembeli adalah \$ 500. Kemudian partisipan disajikan tabel laba yang menggambarkan berapa keuntungan masing – masing departemen sebagai hasil dari transfer (untuk harga transfer \$ 200, laba untuk penjual adalah nol dan untuk harga transfer \$ 800, laba untuk pembeli adalah nol). Para partisipan bebas untuk memilih harga transfer apa pun dalam kisaran harga yang ditentukan dari \$ 200 hingga \$ 800 dalam kondisi kapasitas produksi *Alpha* pada divisi bagian (penjual) saat ini mengalami kelebihan yang berarti barang *Alpha* pada divisi bagian (penjual) terdapat sisa dan dapat mengalami kerugian jika *Alpha* tidak



terjual seluruhnya. Pada akhirnya, partisipan diminta menentukan estimasi harga transfer berdasarkan kisaran harga yang telah ditentukan.

Tabel 3. Tabel Laba atas Harga Transfer setiap Divisi

Harga Transfer	200	250	300	350	400	450	500	550	600	650	700	750	800
Laba Bagian	0	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500	550	600
Laba Perakitan	600	550	500	450	400	350	300	250	200	150	100	50	0

Sumber: Chang et al (2008)

- 4) Skenario ditulis oleh eksperimenter dalam kertas penugasan eksperimen yang selanjutnya diberikan kepada anggota tim eksperimenter, kemudian anggota tim eksperimenter membagikan kepada tiap partisipan.
- 5) Setelah semua skenario eksperimen selesai dilaksanakan, eksperimenter membagikan kuesioner kepada partisipan berkaitan dengan variabel *fairness concerns* untuk menguji hipotesis 3 pada penelitian.
- 6) Eksperimenter dan anggota tim eksperimenter memandu jalannya eksperimen hingga selesai dan diakhiri dengan membagikan lembar pertanyaan demografi kepada partisipan.

### 3.5. Teknik Analisis Data (Uji Hipotesis)

#### 3.5.1. Uji Normalitas

Uji Normalitas adalah sebuah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk menilai sebaran data pada sebuah kelompok data atau variabel, apakah

sebaran data tersebut berdistribusi normal ataukah tidak. Uji Normalitas berguna untuk menentukan data yang telah dikumpulkan berdistribusi normal atau diambil dari populasi normal. Dengan ketentuan data berdistribusi normal jika  $\text{sig} > 0.05$ .

### 3.5.2. Uji ANOVA

Uji ANOVA merupakan metode menguji hubungan antara satu variabel dependen dengan skala parametrik dengan satu atau lebih variabel independen dengan skala nonmetrik (Jogiyanto, 2013). Uji ANOVA dilakukan untuk mengetahui pengaruh utama variabel independen terhadap variabel dependen. Penelitian ini menggunakan ANOVA karena variabel yang digunakan adalah variabel metrik yang berupa skala rasio untuk variabel dependen dan variabel non metrik yang berupa skala nominal untuk variabel independen.

### 3.5.3. Uji Mediasi PLS

Pengujian dengan variabel mediasi yaitu pengujian dimana variabel independen akan berpengaruh pada variabel dependen secara tidak langsung, tetapi akan berpengaruh dari perubahan variabel mediasi yang kemudian variabel mediasi tersebut yang akan mempengaruhi perubahan variabel dependen. Uji mediasi dilakukan untuk mengetahui interaksi variabel mediasi pada pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian ini

menggunakan *Smart PLS 2.0 M3* karena jumlah sampel untuk eksperimen yang sedikit dan *Sobel Test* untuk mengetahui pengaruh mediasi.

*Partial Least Square* atau PLS merupakan pendekatan persamaan structural (*Structural Equation Modeling*) berbasis varian dan pendekatan ini digunakan untuk melakukan analisis jalur yang banyak digunakan dalam model yang memiliki lebih dari satu variabel dependen dan variabel independen (Murniati et al., 2013). PLS digunakan untuk data yang memiliki permasalahan spesifik seperti ukuran sampel yang kecil, missing data, dan masalah yang dijumpai dalam regresi. PLS ini memiliki beberapa keunggulan yang membuat PLS menjadi pilihan para peneliti (Hartono dan Abdilah, 2009 dalam Murniati et al, 2013)

1. PLS tidak mensyaratkan adanya data yang memenuhi asumsi seperti regresi, sehingga tidak ada syarat bahwa data harus memenuhi asumsi klasik.
2. Jumlah sampel yang dibutuhkan tidak besar.
3. PLS dapat mengolah data dengan skala yang berbeda dalam satu model.

Karakteristik ini membuat PLS lebih sesuai untuk riset yang menggunakan data eksperimen karena dalam riset eksperimen memiliki keterbatasan data dan tujuannya memberikan bukti adanya kausalitas.

Dalam PLS terdapat dua model pengujian utama, yaitu model pengukuran dan model struktural.

a. Model pengukuran

Model ini untuk menguji validitas internal dan reliabilitas.

1. Validitas internal

Validitas yang akan diuji dalam PLS adalah validitas konstruk. Validitas ini menunjukkan seberapa benar instrumen yang digunakan dalam pengukuran sesuai dengan teori yang digunakan untuk mendefinisikan konstruk. Validitas konstruk terdiri dari validitas konvergen dan validitas diskriminan. Validitas konvergen digunakan untuk konvergensi antar instrument yang digunakan untuk mengukur konstruk yang sama. Sedangkan validitas diskriminan digunakan untuk diskriminasi instrument ketika mengukur konstruk yang berbeda (Murniati et al., 2013).

Tabel 4. Ukuran Validitas Internal

Validitas Konvergen		Validitas Diskriminan	
Ukuran	Nilai	Ukuran	Nilai
<i>Loading factor</i>	>0.7	Akar AVE	Akar AVE > korelasi variabel laten
AVE	>0.5	<i>Cross loading</i>	>0.7
<i>Communality</i>	>0.5		

Sumber: Murniati et al (2013)

## 2. Validitas Reliabilitas

Validitas ini digunakan untuk menguji alat ukur yang digunakan untuk mengukur konstruk mempunyai konsistensi (Murniati et al., 2013).

Tabel 5. Ukuran Reliabilitas

Ukuran	Nilai
<i>Cronbach's alpha</i>	>0.7
<i>Composite reliability</i>	>0.7

Sumber: Murniati et al (2013)

b. Model Struktural

Model ini digunakan untuk memprediksi hubungan kausal antar variabel yang diuji dalam model.

3.5.4. Pengujian Hipotesis ANOVA

Menyatakan Hipotesis:

Hipotesis 1:

$$TP = \beta_0 + \beta_1 LT$$

Keterangan:

TP = *Predicted Transfer Pricing*

LT = *Leadership tone*

$\beta_0$  = Konstanta

$\beta_1$  = Koefisien V1

$H_{01}$  : *Leadership tone yang supportive lebih jauh menentukan predicted transfer pricing dimana tingkat laba tiap manajer divisi sama dibandingkan leadership tone yang non-supportive*

$H_{a1}$  : *Leadership tone yang supportive* lebih dekat menentukan *predicted transfer pricing* dimana tingkat laba divisi penjual dan pembeli sama dibandingkan *leadership tone yang non-supportive*

### 3.5.5. Pengujian Hipotesis ANOVA

Menyatakan Hipotesis

Hipotesis 2:

$$TP = \beta_0 + \beta_2 LT + \beta_3 PES + \beta_4 LT * PES$$

TP = *Predicted Transfer Pricing*

LT = *Leadership Tone*

PES = *Performance Evaluation Schemes*

$\beta_0$  = Konstanta

$\beta_{2...4}$  = Koefisien V2-4

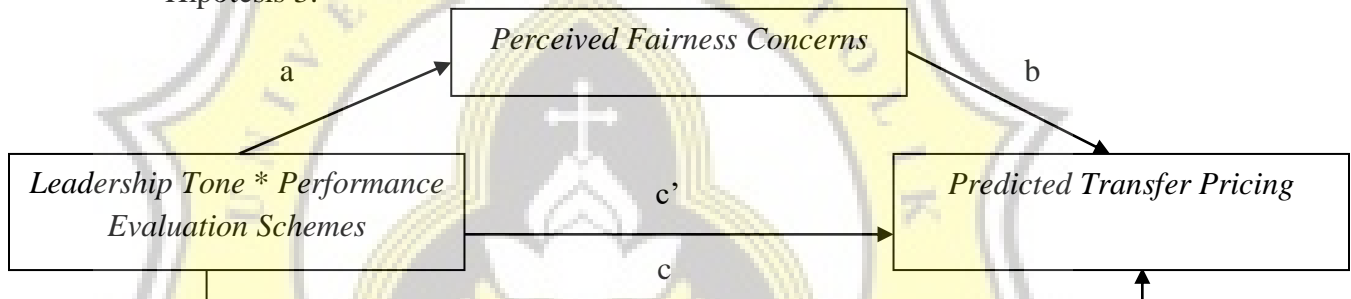
$H_0$  : Pada *leadership tone yang supportive*, *performance evaluation schemes yang kompetitif* akan semakin dekat menentukan *predicted transfer pricing* dimana tingkat laba tiap manajer divisi adalah sama dibandingkan *performance evaluation schemes yang kooperatif*

$H_a$  : Pada *leadership tone* yang *supportive*, *performance evaluation schemes* yang *kompetitif* akan semakin jauh menentukan *predicted transfer pricing* dimana tingkat laba tiap manajer divisi adalah sama dibandingkan *performance evaluation schemes* yang *kooperatif*

### 3.5.6. Pengujian Hipotesis Mediasi Smart PLS

Menyatakan Hipotesis

Hipotesis 3:



Jenis variabel mediator adalah sebagai berikut:

- Full mediation*: ketika variabel (LT \* PES) tidak lagi mempengaruhi (TP) setelah hubungan keduanya dikontrol oleh (FC) dan path  $c' = 0$  (no) (tidak signifikan)
- Partial Mediation*: ketika hubungan (LT \* PES) ke (TP) menurun ( $c' < c$ ), namun tetap signifikan ketika variabel mediator mengontrol hubungan keduanya.

Untuk menentukan apakah interaksi *leadership tone* dan *performance evaluation schemes* terhadap *predicted transfer pricing* berpengaruh secara



tidak langsung dapat dilihat melalui T-statistik pada hasil pengujian Smart PLS 2.0 M3 dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Berpengaruh secara tidak langsung apabila T-statistik berarah positif yaitu  $> 1,645$
- b. Tidak berpengaruh secara tidak langsung apabila T-statistik berarah positif yaitu  $< 1,645$

Kemudian dilakukan pengujian Sobel Test pada <http://quantpsy.org/sobel/sobel.htm> untuk menentukan apakah pengaruh mediasi *fairness concerns* berpengaruh secara signifikan pada *leadership tone* dan *performance evaluation schemes* terhadap *predicted transfer pricing* dengan memasukkan hasil T-statistik untuk pengaruh a (LT\*PES pada FC) dan b (FC pada TP) pada Sobel Test.

$H_0$  : Interaksi *leadership tone* dan *performance evaluation schemes* berpengaruh secara positif terhadap *predicted transfer pricing* tidak melalui *fairness concerns*

$H_a$  : Interaksi *leadership tone* dan *performance evaluation schemes* berpengaruh secara positif terhadap *predicted transfer pricing* melalui *fairness concerns*

### 3.5.7. Syarat Hipotesis yang akan diterima

Ho tidak diterima bila sig.  $F < 0.05$  dan diterima bila sig.  $F > 0.05$

Ha tidak diterima bila sig.  $F > 0.05$  dan diterima bila sig.  $F < 0.05$

