

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan 116 data dari hasil eksperimen yang telah diperoleh dan diuji, kesimpulan penelitian ini sebagai berikut :

1. Individu yang berada dalam kondisi *leadership tone* etis, memprediksi harga transfer yang semakin mendekati perolehan laba setara bagi divisi penjual dan pembeli dibandingkan dengan individu yang berada dalam kondisi *leadership tone* tidak etis.
2. Dengan menerapkan skema evaluasi kinerja kompetitif, individu yang berada dalam kondisi *leadership tone* etis memprediksi harga transfer yang semakin menjauhi perolehan laba setara bagi divisi penjual dan pembeli dibandingkan dengan skema evaluasi kinerja kooperatif.
3. Interaksi *leadership tone* dan skema evaluasi kinerja berpengaruh positif terhadap prediksi harga transfer melalui *fairness concerns*.

5.2. Keterbatasan Penelitian

1. Keterbatasan penelitian ini adalah dari 128 subjek terdapat 12 subjek yang tidak lolos cek manipulasi karena subjek tidak 100% menjawab pernyataan berdasarkan narasi yang diberikan dengan benar. Hal tersebut dikarenakan tingkat pemahaman atau penangkapan subjek yang dianggap kurang sempurna terhadap narasi yang diberikan.

2. Penelitian ini hanya menggunakan karakteristik kepemimpinan manajer puncak sebagai faktor yang mempengaruhi perilaku manajer divisi dalam pengambilan keputusan.

5.3. Saran

Saran yang diberikan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi Pemimpin Perusahaan

Dalam perusahaan seringkali terjadi perselisihan dan persaingan antara manajer divisi yang terlibat dalam praktik negosiasi seperti konflik permusuhan, kurangnya kerjasama, kurang dapat berbagi informasi, ketidakmampuan untuk mencapai keputusan bersama, dan lain sebagainya yang menyebabkan divisi dalam perusahaan memilih menjual atau membeli produk dari luar perusahaan dengan menggunakan acuan harga pasar atau memilih menjual atau membeli produk dari dalam perusahaan namun mementingkan laba divisi masing-masing sehingga menimbulkan ketidaksetaraan antar divisi dan perusahaan tidak dapat memaksimalkan labanya. Oleh karena itu, organisasi dapat menghindari konflik negosiasi harga transfer yang dapat menimbulkan ketidaksetaraan laba antara divisi penjual dan pembeli tersebut dengan menggunakan dua mekanisme kontrol yaitu *leadership tone* dan skema evaluasi kinerja, terutama dalam kondisi *leadership tone* etis dan skema evaluasi kinerja yang kooperatif.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

1. Peneliti selanjutnya harus benar-benar memperhatikan tata bahasa yang digunakan dalam narasi eksperimen agar maksud yang disampaikan peneliti sama dengan pemahaman subjek.
2. Peneliti selanjutnya dapat menambahkan karakteristik kepribadian (*personality*) dari manajer puncak ke dalam model penelitian, karena *personality* manajer puncak juga merupakan faktor yang dapat mempengaruhi perilaku manajer divisi yang salah satunya adalah perilaku dalam pengambilan keputusan (Sinha, 2011).

