

LAPORAN SKRIPSI

**PENGARUH LEADERSHIP TONE DENGAN PERSONALITY
SEBAGAI VARIABEL MODERASI TERHADAP
PREDIKSI TRANSFER PRICING**



GO, KRISTA PURNOMO

22.G1.0089

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**

SEMARANG

2026

LAPORAN SKRIPSI

**PENGARUH LEADERSHIP TONE DENGAN PERSONALITY
SEBAGAI VARIABEL MODERASI TERHADAP
PREDIKSI TRANSFER PRICING**



GO, KRISTA PURNOMO

22.G1.0089

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2026

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *leadership tone* terhadap keputusan prediksi harga transfer dengan mempertimbangkan *agreeableness* sebagai variabel moderasi. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kecenderungan *self-serving bias* dalam penetapan harga transfer, di mana manajer divisi berpotensi menetapkan harga yang menguntungkan unitnya sendiri dan mengabaikan kepentingan perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, penelitian ini menekankan pentingnya peran faktor perilaku kepemimpinan dan kepribadian individu dalam pengambilan keputusan internal organisasi.

Penelitian ini menggunakan metode eksperimen dengan desain faktorial 2×2 yang memanipulasi kondisi *leadership tone* (etis dan tidak etis) serta tingkat *agreeableness* (tinggi dan rendah). Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leadership tone* yang etis berpengaruh signifikan terhadap prediksi harga transfer yang lebih adil dan mendekati pembagian laba yang setara antar divisi. Selain itu, *agreeableness* terbukti memoderasi pengaruh *leadership tone* terhadap prediksi harga transfer, di mana individu dengan tingkat *agreeableness* tinggi menunjukkan respons yang lebih kuat dibandingkan individu dengan *agreeableness* rendah. Temuan ini menegaskan bahwa keputusan prediksi harga transfer merupakan hasil interaksi antara kepemimpinan dan kepribadian individu, serta memperkaya literatur akuntansi perilaku.

Kata kunci: *leadership, personality, harga transfer.*