

PENGARUH NARSISME CEO, STRUKTUR MODAL, UKURAN PERUSAHAAN DAN PROFITABILITAS TERHADAP NILAI PERUSAHAAN

Mega Putri Pratiwi
Putrimega740@gmail.com
Anang Subardjo

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

This research aimed to examine and analyze the effect of CEO narcissism, capital structure, firm size, and profitability on firm value. CEO narcissism was measured by the CEO photo scale, the capital structure was measured by Debt to Equity Ratio (DER), firm size was measured by the natural logarithm of total assets, profitability was measured by Return on Asset (ROA), and firm value was measured by Price to Book Value (PBV). The research was quantitative. Moreover, the population was Energy sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) during 2017-2021. Furthermore, the data collection technique used purposive sampling. In line with that, there were 21 companies with 105 total data samples. Additionally, the data analysis technique used multiple linear regression with SPSS (Statistical Product and Service Solution) 26 version. The result indicated that CEO narcissism did not affect the firm value of Energy sector companies. On the other hand, capital structure affected the firm value of Energy sector companies. However, the firm size did not affect the firm value of Energy sector companies. In contrast, profitability affected the firm value of Energy sector companies.

Keywords: CEO narcissism, capital structure, firm size, profitability, firm value

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis pengaruh narsisme CEO, struktur modal, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. Dalam penelitian ini, narsisme CEO diukur menggunakan skala foto CEO, struktur modal diukur menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER), ukuran Perusahaan diukur menggunakan *Logaritma natural* total aset, profitabilitas diukur menggunakan *Return on Asset* (ROA) dan nilai perusahaan diukur menggunakan *Price Book Value* (PBV). Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Populasi pada penelitian ini yaitu perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama 2017-2021. Metode pengambilan sampel untuk penelitian ini menghasilkan 21 perusahaan dengan total 105 data dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis regresi linier berganda dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 26. Hasil pengujian menunjukkan bahwa narsisme CEO tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan, ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, dan profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Kata Kunci: narsisme CEO, struktur modal, ukuran perusahaan, profitabilitas, nilai perusahaan

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan selalu mempunyai tujuan. Tujuan didirikan perusahaan yakni untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya yang berguna untuk kepentingan pemilik ataupun pemegang saham perusahaan. Dalam mengoptimalkan keuntungan, perusahaan wajib meningkatkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan yaitu suatu aspek penting saat seseorang hendak berinvestasi ataupun menanamkan modalnya dalam suatu perusahaan. Nilai perusahaan sangat berperan dalam sebuah perusahaan. Apabila perusahaan bisa meningkatkan nilai perusahaan, maka tujuan untuk membagikan kemakmuran pada pemegang saham bisa terwujud. Harga saham berpengaruh positif alias searah terhadap nilai perusahaan, apabila harga saham bertambah maka nilai perusahaan ikut bertambah. Oleh

karena itu, perusahaan tidak hanya fokus pada kinerja perusahaan tapi pada prospek perusahaan juga. Nilai perusahaan digunakan sebagai landasan para investor untuk memperhitungkan baik buruknya kinerja perusahaan serta memandang bagaimana cara perusahaan untuk memberikan kesejahteraan pemiliknya.

Riset ini berfokus pada perusahaan sektor energi. Perusahaan sektor energi ialah salah satu penunjang pembangunan ekonomi suatu negara sebab kedudukannya sebagai penyedia sumber daya alam penghasil energi yang sangat dibutuhkan untuk perkembangan ekonomi. Pada tahun 2020, pada sektor energi mengalami keterpurukkan akibat pandemi COVID-19. Adanya pandemi ini mendorong pemerintah menerapkan kebijakan *lockdown* yang memaksa masyarakat untuk beraktivitas di rumah. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap konsumsi BBM dan konsumsi listrik di Indonesia. Konsumsi BBM di Indonesia mengalami penurunan hingga 16,78%. Selain itu, konsumsi listrik di sekitar pulau Jawa dan Bali mengalami penurunan sekitar 11% karena banyaknya perkantoran dan pabrik yang menerapkan kebijakan *Work From Home* (WFH). Turunnya konsumsi listrik di Indonesia berdampak pada turunnya permintaan batu bara, karena 80% sumber listrik di Indonesia masih menggunakan batu bara sebagai bahan bakar utama. Adanya penurunan permintaan pada konsumsi BBM dan listrik yang mengakibatkan adanya penurunan harga saham pada perusahaan sektor energi.

Narsisme CEO yaitu suatu kepribadian yang mengejar kebutuhan untuk kekaguman, pengakuan dan penerimaan pada seorang CEO di suatu perusahaan (Roche *et al.*, 2013). Menurut Olsen *et al.*, (2013) Seorang CEO yang memiliki tingkat kenarsisan tinggi akan selalu berusaha menjaga nama baik perusahaan dan nama baiknya sendiri. Selain itu, Seorang CEO yang memiliki sifat narsisme tinggi dapat memotivasi karyawannya untuk bekerja lebih baik dengan antusiasme dan energi yang diberikan oleh rasa percaya diri yang kuat dari CEO tersebut. Hal tersebut berdampak pada kinerja perusahaan yang baik. Kinerja perusahaan yang baik dapat meningkatkan nilai perusahaan dan dapat menarik investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut.

Selain berdampak positif, kepribadian narsisme pada CEO juga dapat menimbulkan efek negatif yang dapat merugikan perusahaan. Sebagai contoh ketika CEO terlibat dalam gugatan, hal tersebut dapat mengubah pendapat orang mengenai CEO tersebut. Peristiwa ini dapat mempengaruhi perusahaan. Perusahaan dapat kehilangan investor, yang juga dapat mengurangi nilai perusahaan. Oleh karena itu, seorang CEO diharapkan untuk menjaga reputasinya demi menjaga nilai perusahaan. Selain itu CEO yang memiliki kepribadian narsisme tidak dapat memberikan kepercayaan pada investor untuk melakukan penanaman modal dalam perusahaan tersebut sehingga tidak adanya pengaruh pada nilai perusahaan. Hal ini didukung dengan penelitian yang diteliti oleh Meiliya (2022) yang menunjukkan bahwa narsisme CEO tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Struktur modal adalah pembelanjaan permanen dimana mencerminkan perimbangan atau perbandingan antara utang jangka panjang dan modal sendiri (Riyanto, 2010). Perimbangan ini harus didasarkan pada standar struktur modal yang baik, yaitu bahwa jumlah hutang jangka panjang tidak melebihi modal sendiri. Dengan kata lain, hutang tidak boleh melebihi 50% dari modal sendiri. Jika hutang melebihi dari modal sendiri maka kondisi tersebut tidak sesuai dengan titik optimal struktur modal. Hal tersebut dapat membuat investor kurang tertarik untuk menanamkan modalnya karena jika hutang lebih besar dari modal, maka tingkat pengembalian juga lebih besar dan juga dapat menurunkan nilai perusahaan. Hal tersebut didukung oleh peneliti Octaviana (2022) dan Laricma (2021) yang meneliti mengenai hubungan antara struktur modal dengan nilai perusahaan. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa struktur modal tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Ukuran perusahaan adalah suatu ukuran, skala atau variabel yang menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan berdasarkan beberapa ketentuan seperti total aktiva, *log size*, nilai

pasar, saham, total penjualan, total pendapatan, total modal dan lain-lain. Untuk mengukur suatu perusahaan dapat dilihat dari total asset. Perusahaan yang memiliki asset besar menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai tahap kedewasaan, karena pada tahap tersebut arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap memiliki prospek jangka panjang yang baik. Perusahaan dengan prospek baik dapat meningkatkan nilai perusahaan. Tetapi jika perusahaan memiliki total asset besar cenderung akan menetapkan laba ditahan lebih tinggi dari pada deviden yang akan membuat investor enggan untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut karena investor akan mendapatkan dividen sangat kecil sehingga dapat menurunkan nilai perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Indiyani (2017) dan Azizah (2021) yang mengatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Profitabilitas adalah hasil akhir atau keuntungan bersih yang dapat diperoleh dari aktivitas bisnis suatu perusahaan termasuk dalam hal kebijakan dan keputusan yang diambil oleh perusahaan. Perusahaan yang memiliki keuntungan yang tinggi maka pembagian dividen pada para pemegang saham juga besar. hal ini dapat menarik investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Tetapi, jika perusahaan memperoleh keuntungan yang sedikit bahkan hingga tidak mendapatkan keuntungan, maka perusahaan juga akan mengalami kesulitan untuk mendapatkan modal dari luar karena investor menganggap bahwa perusahaan tidak dapat mengelola modal yang ada. Hal ini membuktikan bahwa kinerja perusahaan tersebut buruk dan juga dapat menurunkan nilai perusahaan. Seperti peneliti terdahulu yang telah meneliti mengenai hubungan profitabilitas dengan nilai perusahaan yaitu Muharramah dan Hakim (2021) mengatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut : (1) Apakah Narsisme CEO berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?, (2) Apakah Struktur Modal berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?, (3) Apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?, (4) Apakah Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan ?. Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh narsisme CEO, struktur modal, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

TINJAUAN TEORITIS

Signalling Theory

Teori awal dikemukakan oleh Space (1973) yang mengatakan bahwa bagaimana suatu perusahaan dapat memberikan sinyal baik positif maupun negatif terhadap pengguna laporan keuangan yang berupa suatu informasi mengenai apa saja yang telah dilakukan oleh para manajer untuk merealisasikan keinginan pemilik perusahaan. Teori ini menekankan bahwa pentingnya informasi yang diungkapkan oleh perusahaan terhadap keputusan investasi pihak di luar perusahaan. Informasi merupakan elemen paling penting bagi investor dan pelaku bisnis karena pada hakekatnya memberikan informasi, catatan atau gambaran kondisi masa lalu, sekarang dan masa depan yang berguna untuk keberlangsungan hidup suatu perusahaan dan pasar sahamnya.

Konsep teori sinyal memiliki pengaruh terhadap keputusan investor yang mengatakan bahwa keputusan pengeluaran investasi memberikan sinyal positif serta mendatangkan keuntungan di masa mendatang dan bisa meningkatkan harga saham perusahaan sebagai indikator dalam memperhitungkan nilai perusahaan. Konsep tersebut bisa mempengaruhi naik turunnya saham perusahaan karena terhubung dengan nilai perusahaan. Teori ini bila dihubungkan dengan narsisme CEO yang mempunyai rasa keyakinan yang besar dalam pengambilan suatu keputusan dengan resiko yang baik untuk prospek perusahaan pada waktu mendatang sehingga investor menemukan sinyal positif terhadap informasi narsisme CEO yang dipublikasikan.

Upper Echelous Theory

Upper Echelous Theory pertama kali diperkenalkan oleh Hambrick dan Mason, 1984 (dalam Meiliya, 2022). Teori ini menjelaskan konsep manajemen puncak sebagai pengambilan keputusan strategis dalam suatu organisasi. Seorang CEO bertanggung jawab atas seluruh perusahaan. Karakteristik dari CEO, apa dan bagaimana hal tersebut dapat dilakukan secara khusus mempengaruhi hasil dari organisasi, sehingga keputusan strategis yang dibuat juga dapat secara langsung mempengaruhi hasil yang dicapai perusahaan. Landasan utama dari teori ini adalah karakteristik dari CEO yaitu umur, masa jabatan di perusahaan, latar belakang, pendidikan, akar sosioekonomi, dan posisi financial sangat mempengaruhi situasi yang dihadapi dan mempengaruhi keputusannya.

Wandini (2017) menyatakan bahwa teori ini berguna untuk membantu menjelaskan bahwa pemimpin dipengaruhi oleh kemampuan pengetahuan, keyakinan, dan karakteristik masing-masing individu. *Upper Echelous Theory* memberikan beberapa dasar pentingnya mempelajari karakteristik komisaris dan direksi, karena kinerja perusahaan merupakan cerminan dari manajemen puncak. Oleh karena itu, mempelajari karakteristik manajemen menjadi sangat penting karena akan menentukan kinerja perusahaan yang salah satunya mempengaruhi laba perusahaan. Adanya perbedaan spesifik gender dalam manajemen puncak akan memberikan berbagai alternatif pemikiran sebagai dasar pengambilan keputusan.

Pecking Order Theory

Teori ini dikembangkan oleh Myers dan Majluf, 1984 (dalam Dhani dan Utama, 2017) bahwa *Pecking Order Theory* diawali dengan kehadiran informasi yang tidak simetrik, yaitu tentang urutan prioritas para manajer dalam menentukan sumber pendanaannya. Teori ini menegaskan bahwa ada semacam keteraturan (*Pecking Order*) bagi perusahaan yang menggunakan modal. Teori ini juga menjelaskan bahwa perusahaan lebih memilih pembiayaan ekuitas internal (dengan laba ditahan) daripada pembiayaan ekuitas eksternal (penerbitan saham baru).

Narsisme CEO

(Roche *et al.*, 2013) narsisme dikatakan sebagai kepribadian yang melayani, mengejar kebutuhan untuk kekaguman, pengakuan dan penerimaan. Biasanya, pelaku narsisme tidak menyadari keadaan bahwa dirinya sebenarnya dan bagaimana orang lain memandang mereka. Ketidaktahuan ini dapat menyebabkan masalah pada penyesuaian mereka. Pelaku narsisme sangat egois karena ia selalu menekankan bahwa mereka sempurna dan menganggap keinginan dan harapan mereka penting.

Menurut Wandeca (2012) *Chief Executive Officer* (CEO) merupakan eksekutif yang berada di puncak perusahaan dan yang bertanggungjawab atas keberlangsungan hidup dan keberhasilan sebuah perusahaan. Tanggung jawab utama CEO adalah membuat keputusan penting yang berkaitan dengan perusahaan, mengelola semua aktivitas dan sumber daya perusahaan, dan memainkan peran penting dalam pengelolaan komunikasi antara dewan direksi, operasi perusahaan dan menjadi wajah perusahaan.

Narsisme CEO pada dasarnya memiliki nilai dan dampak tersendiri bagi perusahaan, meskipun terkadang di pandang negatif yang dapat merugikan perusahaan ketika terlibat dalam kasus hukum karena mengandalkannya untuk mengambil keputusan yang sangat beresiko. Disisi lain, narsisme CEO juga memiliki nilai positif bagi manajemen perusahaan untuk memotivasi karyawan guna meningkatkan kinerja dengan semangat dan energi yang diberikan CEO dari rasa percaya diri yang kuat.

Chatterjee dan Hambrick (2007) mengembangkan indikator narsisme berdasarkan dua karakter utama. Pertama, setiap indikator harus mencerminkan kehendak CEO. Untuk mencerminkan kepribadian CEO, indikator harus berada dibawah kendali CEO dan tidak didorong oleh kekuatan institusional atau eksternal lainnya. Kedua, dan yang penting, setiap

indikator harus mencerminkan satu atau lebih aspek kepribadian narsistik. Terdapat empat indikator yang dikembangkan oleh Chatterjee dan Hambrick (2007), sebagai berikut : (1) Keunggulan foto CEO pada laporan tahunan perusahaan, (2) Keunggulan CEO dalam siaran pers perusahaan, (3) Penggunaan kata ganti orang pertama tunggal oleh CEO dalam wawancara, (4) Ukuran Kompensasi

Struktur Modal

Menurut Mudjijah *et al.* (2019) pendanaan dibedakan menjadi dua komponen, yaitu modal internal (modal sendiri) atau modal eksternal (hutang). Penggabungan spesifik atau kombinasi yang spesifik antara modal sendiri dengan hutang dalam pembiayaan perusahaan disebut dengan struktur modal (Riyanto,2010). Struktur modal menurut adalah rasio yang menggambarkan perbandingan utang dan ekuitas dalam pendanaan perusahaan dan menunjukkan kemampuan modal sendiri perusahaan tersebut untuk memenuhi seluruh kewajiban. Ketegasan dalam kebijakan struktur modal perusahaan harus diimbangi dengan risiko dan tingkat pengembalian (*risk*), karena ketika hutang meningkat, maka risiko dan tingkat pengembaliannya juga meningkat. Struktur modal diperlukan pendekatan yang optimal agar dapat mengoptimalkan keseimbangan antara risiko dan tingkat pengembalian (*risk*).

Terdapat beberapa empat jenis rasio struktur modal menurut Kasmir (2014:155). Pertama, *Debt to Asset Ratio* (DAR) yang merupakan perbandingan antara total hutang dengan aktiva. Kedua, *Debt to Equity Ratio* (DER) yang digunakan untuk menilai hutang dan ekuitas dengan cara membandingkan antara seluruh hutang dan seluruh ekuitas. Ketiga, *Long Term Debt Equity Ratio* (LTDER) yang digunakan untuk mengukur seberapa besar setiap saham rupiah dijadikan jaminan utang jangka panjang dengan membandingkan utang jangka panjang dengan saham yang ditawarkan perusahaan. Keempat, *Times Interest Earned* yang digunakan untuk mengetahui seberapa sering bunga diperoleh atau kemampuan perusahaan untuk membayar bunga.

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan ukuran besar kecilnya sebuah perusahaan yang ditunjukkan atau dinilai oleh total asset, total penjualan, jumlah laba, beban pajak dan lain-lain (Brigham dan Houston, 2014). Semakin besar ukuran perusahaan, maka semakin mudah pula perusahaan untuk mendapatkan sumber dana internal dan eksternal. Jika sumber dana tersebut dikelola secara optimal, maka akan menghasilkan *return* usaha yang baik. Hal tersebut dapat menarik calon investor untuk menanamkan sahamnya pada perusahaan tersebut.

Ukuran perusahaan dapat dilihat dari total asset yang akan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan eksistensinya. Perusahaan dengan total asset yang besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan, karena pada tahap tersebut arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap memiliki prospek jangka panjang yang baik. Perusahaan dengan prospek yang baik akan dinilai memiliki manajemen bisnis yang baik dan pelaporan keuangan yang berkualitas.

Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dan efisiensi secara operasional maupun penggunaan harta (Bukit, 2012). Perusahaan harus dapat menghasilkan laba dengan menggunakan kepemilikan sumber daya yang ada. Keterbatasan sumber daya yang dimiliki perusahaan harus beroperasi secara efisien dan efektif untuk meningkatkan keuntungan. Jika keuntungan perusahaan meningkat maka semakin tinggi pula kemakmuran para pemegang saham. Hal ini membuat para investor tertarik untuk melakukan penanaman dananya pada perusahaan tersebut.

Bahwa rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur efisiensi suatu perusahaan dalam menggunakan aktivitya, efisiensi ini dikaitkan dengan penjualan yang berhasil diciptakan. Menurut Hery (2017:193) terdapat jenis – jenis rasio profitabilitas. Pertama, *Return On Assets* (ROA) yang digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap dana yang tertanam di total aset. Kedua, *Return On Equity* (ROE) yang digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari dana yang tertanam dalam total ekuitas. Ketiga, *Gross Profit Margin* (GPM) yang digunakan untuk mengukur besarnya presentase laba kotor atas penjualan bersih. Keempat, *Operating Profit Margin* (OPM) yang digunakan untuk mengukur besarnya presentase laba operasional atas penjualan bersih. Kelima, *Net Profit Margin* (NPM) yang digunakan untuk mnegukur besarnya presentase laba bersih atas penjualan bersih.

Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan adalah ukuran keberhasilan manajemen perusahaan di masa lalu dan prospek masa depan untuk meyakinkan pemegang saham dalam berinvestasi pada suatu perusahaan. Nilai perusahaan berkaitan erat dengan kinerja perusahaan dalam mencapai keuntungan dan meningkatkan kekayaan pemegang saham. Pemegang saham (investor) akan terus mengevaluasi kinerja perusahaan untuk menemukan perusahaan yang memiliki prospek yang baik. Perusahaan dengan prospek yang baik akan menarik investor untuk berinvestasi sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan. Semakin tinggi nilai perusahaan, maka semakin makmur pemilik perusahaan atau pemegang saham.

Nilai suatu perusahaan dapat dilihat pada harga sahamnya (Chusnitah, 2017). Semakin tinggi harga saham maka semakin tinggi pula nilai perusahaannya. Nilai perusahaan yang tinggi dapat meningkatkan kepercayaan investor terhadap operasi perusahaan dan prospek masa depan karena investor percaya bahwa semakin tinggi harga saham perusahaan maka semakin tinggi tingkat pengembalian yang akan diterima investor.

Nilai perusahaan dapat diukur dengan menggunakan beberapa pendekatan yaitu, pertama menggunakan *Price to Book Value* (PBV) yang mendeskripsikan seberapa besar pasar menghargai nilai buku saham suatu perusahaan. Kedua, *Price Earning Ratio* (PER) yang merupakan perbandingan harga saham pasar dengan laba per saham. Ketiga, Tobins'Q mendefinisikan nilai perusahaan sebagai kombinasi dari aset berwujud dan tak berwujud.

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Narsisme CEO Terhadap Nilai Perusahaan

Narsisme CEO yaitu seorang CEO yang memiliki karakteristik kepribadian antara lain harga diri, rasa bangga diri, kesuksesan, kekuasaan, meyakini bahwa dirinya istimewa khususnya seperti kekaguman dan perhatian, memperkuat *image* diri dengan mendapatkan sanjungan dan pujian eksternal (Bogart *et al.*, 2010; Braun *et al.*, 2018; Brown *et al.*, 2019; Emmons, 1987; Wallace dan Baumeister, 2002 dalam Ernawan dan Daniel, 2020). Kepribadian CEO dalam memimpin akan menentukan berbagai strategi, kebijakan dan praktik-praktik yang berjalan di perusahaan. Semakin tinggi tingkat narsisme CEO akan meningkatkan nilai perusahaan karena seorang CEO akan mendorong dirinya untuk melakukan apapun demi target yang telah ditentukan yang akan berdampak pada nilai perusahaan (Sari *et al.*, 2022). Selain itu seorang CEO dengan energi yang positif serta kepercayaan diri yang tinggi dapat memotivasi karyawannya untuk bekerja lebih baik. Hal tersebut akan berdampak pada kinerja perusahaan yang baik. Kinerja perusahaan yang baik dapat menarik minat investor untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut. Akibat dari hal ini harga saham perusahaan naik dan nilai perusahaan juga meningkat.

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa narsisme CEO berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan yang diteliti oleh (Sari *et al.*, 2022). Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

H₁ : Narsisme CEO berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan.

Pengaruh Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan

Struktur modal adalah komposisi sumber keuangan perusahaan antara hutang dan ekuitas. Struktur modal yang optimal yaitu struktur modal yang mengoptimalkan keseimbangan antara hutang dengan ekuitas. Keseimbangan ini didasarkan pada struktur modal yang baik. Struktur modal yang baik yaitu tingkat hutang tidak boleh melebihi setengah dari modal sendiri, perusahaan yang baik yaitu perusahaan yang dapat mengelola struktur modalnya dengan baik. Perusahaan yang mampu mengelola hutang dengan baik akan terhindar dari resiko yang mengancam keuangan perusahaan. Hal ini dapat membuat para investor percaya bahwa perusahaan telah menggunakan hutangnya dengan baik, sehingga investor tertarik untuk melakukan penanaman modalnya dengan cara membeli saham perusahaan tersebut sehingga membuat harga saham perusahaan meningkat. Kenaikan harga saham menunjukkan bahwa nilai perusahaan juga meningkat.

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diteliti oleh Mudjijah *et al.*, (2019) dan Pratiwi *et al.*, (2016). Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

H₂: Struktur Modal berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan.

Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah ukuran besar kecilnya sebuah perusahaan yang ditunjukkan atau dinilai oleh total asset, total penjualan, jumlah laba, beban pajak dan lain-lain (Brigham dan Houston, 2014:4). Ukuran perusahaan merupakan salah satu indikasi dalam mengukur kinerja perusahaan. Ukuran perusahaan tercermin dari asset yang dimiliki karena semakin besar perusahaan, maka semakin mudah perusahaan memperoleh sumber pembiayaan internal dan eksternal. Perusahaan yang besar lebih diminati daripada perusahaan kecil, sehingga pertumbuhan perusahaan berdampak besar pada nilai perusahaan.

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diteliti oleh Muharramah dan Hakim (2021) dan Lacrima (2021). Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

H₃ : Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan.

Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Bukit (2012) menyatakan profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dan efisiensi secara operasional maupun penggunaan harta. Suatu perusahaan dapat dikatakan menguntungkan jika perusahaan dapat menghasilkan laba dari operasinya yang menunjukkan potensi perusahaan di masa mendatang. Semakin tinggi laba perusahaan, semakin baik prospek perusahaan dimasa depannya. Hal tersebut menjadi sinyal positif bagi investor. Investor akan menanamkan dananya pada perusahaan dengan cara membeli saham. Pembelian saham yang dilakukan investor akan berdampak pada peningkatan nilai perusahaan.

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diteliti oleh Indriyani (2017) dan Lacrima (2021). Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

H₄ : Profitabilitas berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian dan Gambaran dari Populasi (Objek) Penelitian

Penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif yang memfokuskan dalam analisis data numerik atau data yang berbentuk angka. Gambaran populasi dalam penelitian ini yaitu perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)

pada tahun 2017-2021. Peneliti memakai sampel perusahaan sektor energi pada Bursa Efek Indonesia (BEI) lantaran perusahaan – perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang menunjang pembangunan ekonomi Negara.

Teknik Pengambilan Sampel

Pemilihan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling* dari populasi perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2017-2021. Menggunakan metode tersebut karena pengambilan sampel didasarkan pada kriteria yang telah ditentukan oleh penulis. Kriterianya sebagai berikut :

Tabel 1
Jumlah Populasi dan Sampel Penelitian

No.	Kriteria	Jumlah
1.	Perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2017-2021	59
2.	Perusahaan sektor energi yang mengalami kerugian pada periode 2017-2021	(38)
Jumlah sampel yang sesuai kriteria		21

Sumber : Data Dokumenter diolah, 2023

Berdasarkan kriteria sampel di atas yang telah diidentifikasi oleh peneliti, diperoleh sampel sebanyak 21 perusahaan sektor energi yang telah terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Data yang diperoleh dari 21 perusahaan tersebut berjumlah 105 data dari periode 2017-2021.

Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan penulis yaitu data dokumenter. Data dokumenter adalah jenis data penelitian yang berupa catatan tentang apa dan kapan suatu peristiwa atau transaksi terlibat dan siapa yang terlibat dalam suatu peristiwa.

Sumber data yang digunakan penulis adalah data sekunder. Data sekunder yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui perantara yang didapat dari entitas atau perusahaan berupa data yang diolah dan diungkapkan dalam bentuk laporan tahunan. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah laporan tahunan perusahaan sektor energi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2017-2021.

Variabel dan Definisi Operasional Variabel

Variabel Dependen

Variabel dependen pada penelitian ini yaitu nilai perusahaan. Nilai perusahaan merupakan jumlah uang yang dibayarkan oleh pembeli jika perusahaan dijual (Brigham dan Houston, 2014). Semakin tinggi nilai perusahaan maka semakin tinggi pula harga sahamnya. Nilai perusahaan dipengaruhi oleh kinerja pada perusahaan, seperti kemampuan untuk menghasilkan keuntungan, investasi dan jumlah asset atau sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Dalam penelitian ini, nilai perusahaan diukur dengan menggunakan *Price Book Value* (PBV) Karena harga pasar saham perusahaan dengan nilai buku saham mencerminkan kinerja perusahaan dalam hal penciptaan nilai relatif terhadap seluruh modal yang ditanamkan. Berikut perhitungan *Price Book Value* (PBV) menurut (Kasmir, 2014):

$$PBV = \frac{\text{Harga Saham Per Lembar Saham}}{\text{Nilai Buku Per Lembar Saham}}$$

Variabel Independen

Narsisme CEO

Variabel independen pada penelitian ini yaitu Narsisme CEO. Narsisme CEO merupakan salah satu kepribadian seorang dalam mensugesti penilaian CEO terhadap situasi dan keputusan yang akan diambil. Pengukuran narsisme CEO dengan mengukur seberapa besar

ukuran dan komposisi foto CEO pada laporan tahunan perusahaan, karena CEO dengan sifat narsistik jelas akan menunjukkan bahwa mereka lebih penting daripada yang lain di perusahaan. Menurut Olsen *et. al.* (2014) pengukuran narsisme CEO sebagai berikut : (a) Diberi nilai satu ketika pada laporan tahunan perusahaan tidak menyertakan foto CEO. (b) Diberi nilai dua ketika pada laporan tahunan perusahaan menyertakan foto CEO dan eksekutif lainnya dengan ukuran kurang dari setengah halaman. (c) Diberi nilai tiga ketika pada laporan tahunan perusahaan menyertakan foto CEO dan eksekutif lainnya dengan ukuran lebih dari setengah halaman. (d) Diberi nilai empat ketika pada laporan tahunan perusahaan menyertakan foto CEO sendiri dengan ukuran kurang dari setengah halaman. (e) Diberi nilai lima ketika pada laporan tahunan perusahaan menyertakan foto CEO sendiri dengan ukuran lebih dari setengah halaman.

Struktur Modal

Variabel independen selanjutnya pada penelitian ini adalah struktur modal. Struktur modal merupakan perbandingan antara modal perusahaan dengan modal asing. Artinya, modal perusahaan adalah modal yang ditahan dan dimiliki oleh perusahaan, sedangkan modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan, seperti utang jangka pendek dan utang jangka panjang. Pada penelitian ini, struktur modal diukur menggunakan rasio hutang atau *Debt to Equity Ratio* (DER), karena dapat menentukan kemampuan perusahaan untuk membayar kembali hutang ekuitas perusahaan. Menurut Kasmir (2014:158) struktur modal dapat diukur melalui hutang dan total modal yang dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Ukuran Perusahaan

Variabel independen selanjutnya pada penelitian ini adalah ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan mencerminkan kekuatan perusahaan dibandingkan dengan pesaingnya. Artinya perusahaan besar lebih diuntungkan dalam menguasai pasar, sehingga pada umumnya perusahaan besarlah yang memegang peran penting dalam menguasai pasar. Pada penelitian ini, untuk mengukur ukuran perusahaan menggunakan *logaritma natural* dari total asset perusahaan karena total asset lebih stabil daripada total penjualan dan lebih relevan daripada kapitalisasi pasar. Menurut Brigham dan Houston (2014), Ukuran perusahaan dapat diukur menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Size} = \text{Ln. TA (Total Asset)}$$

Profitabilitas

Variabel independen selanjutnya pada penelitian ini adalah profitabilitas. Profitabilitas merupakan indikator yang paling diminati investor untuk mengevaluasi kinerja manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan agar dapat menghasilkan laba. Dalam penelitian ini untuk mengukur profitabilitas menggunakan perhitungan *Return On Asset* (ROA) karena ROA dapat menunjukkan kemampuan perusahaan dengan menggunakan asset yang dimiliki untuk menghasilkan laba setelah pajak dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan asset untuk menghasilkan keuntungan bersih. Menurut Kasmir (2014:45), untuk mengukur profitabilitas dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Return On Asset (ROA)} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Total aset}}$$

Teknik Analisis Data

Analisis Statistik Deskriptif

Analisis Statistik Deskriptif yaitu analisis yang memberikan informasi tentang karakteristik variabel penelitian tanpa menganalisis dan menarik kesimpulan yang valid.

Analisis ini dilakukan untuk mencari rata – rata (*mean*), varian, maksimum, minimum, standar deviasi, sum range, kurtosis dan skewness (kemencengan distribusi) agar dapat mengetahui gambaran dan penjelasan berdasarkan data tersebut.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menyelidiki apakah model regresi penelitian ini terdapat variabel pengganggu atau residual yang mempunyai distribusi normal. Pada penelitian ini, uji normalitas menggunakan P-P (*Probability Plot*) dan uji K-S (*Kolmogorov-Smirnov*). P-P (*Probability Plot*) memiliki titik-titik yang tersebar disekitar garis lurus sehingga data dapat diasumsikan terdistribusi secara normal dari populasi, sehingga model regresi memenuhi asumsi normalitas. Jika yang terjadi sebaliknya, dan data terdistribusi tidak normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas. Tingkat kesalahan (α) yang dipatenkan adalah 0,05 ($\alpha = 5\%$). Dengan demikian, dapat disimpulkan dengan ketentuan sebagai berikut : (a) Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka data terdistribusi normal. (b) Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka data tidak terdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Uji ini bertujuan untuk memeriksa apakah dalam model regresi terdapat korelasi antar variabel independen. Juga, berguna untuk memeriksa apakah ada korelasi antara variabel independen dari model regresi. Jika variabel independen berkorelasi dengan variabel dependen, maka variabel dependen menjadi terganggu, cara menentukannya dengan mengetahui adanya multikolinearitas antar variabel dapat dilihat dari *Variance Inflation Factor* (VIF) dan *Tolerance Value* dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Cara untuk mendeteksi adanya Multikolinearitas yaitu : (a) Jika nilai *tolerance* $> 0,10$ dan VIF kurang dari 10 maka dapat dikatakan tidak terjadi multikolinearitas. (b) Jika nilai *tolerance* $< 0,10$ dan VIF lebih dari 10 maka dapat dikatakan adanya terjadi multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Pada uji ini bertujuan untuk memeriksa apakah dalam model regresi terdapat variansi dan residual yang tidak sama dari satu pengamatan ke pengamatan yang lainnya. Jika variansi dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain masih ada, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda, disebut dengan heteroskedastisitas. Untuk mengecek apakah terdapat heteroskedastisitas dengan melihat *scatterplots* yang didapat menggunakan program SPSS. Persyaratan model regresi yang baik tanpa adanya heteroskedastisitas menurut Meiliya (2022) yaitu : (a) Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka mengindikasikan terjadinya heteroskedastisitas. (b) Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan bawah angka 0 pada sumbu Y secara acak, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Pengujian ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi linier memiliki korelasi antara kesalahan pengganggu periode t dengan kesalahan pengganggu periode t-1 atau tidak. Maksud dari korelasi dengan variabel sendiri yaitu bahwa nilai variabel tersebut merupakan nilai perusahaan yang tidak baik berhubungan dengan variabel itu sendiri, baik nilai periode sebelumnya maupun nilai periode selanjutnya. Cara mendeteksi autokorelasi dengan menggunakan uji Durbin-Watson (tes DW), uji tersebut digunakan untuk menguji autokorelasi tingkat pertama dan membutuhkan konstanta dalam model regresi. Batas nilai dari uji Durbin-Watson yaitu : (a) Nilai D-W yang besar atau diatas 2 berarti ada autokorelasi negatif. (b) Nilai D-W antara -2 sampai +2 berarti ada autokorelasi negatif. (c) Nilai D-W yang kecil dan dibawah -2 berarti ada autokorelatif positif.

Analisis Regresi Linier Berganda

Teknik analisis berganda adalah teknik statistik yang menggunakan koefisien parameter untuk menentukan tingkat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Banyak analisis yang dapat memprediksi tingkat dan arah pengaruh, serta mengukur kekuatan hubungan antara variabel dependen dan satu atau lebih variabel independen. Berikut adalah persamaan untuk banyak analisis linier dalam pencarian :

$$PBV : \alpha + \beta_1 NAR + \beta_2 DER + \beta_3 Size + \beta_4 ROA + e$$

Keterangan :

PBV	: Nilai Perusahaan
α	: Konstanta
$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$: Koefisien Regresi Variabel Independen
NAR	: Narsisme CEO
DER	: Struktur Modal
Size	: Ukuran Perusahaan
ROA	: Profitabilitas
e	: Error

Uji Kelayakan Model

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Dalam pengujian ini untuk mengukur sejauh mana kemampuan model dalam menerangkan variabel dependen. Citra, 2020 (dalam Meiliya, 2022) mendeskripsikan koefisien determinasi merupakan besaran yang memiliki fungsi untuk menunjukkan tingkat kekuatan hubungan antar dua variabel dalam bentuk persen. Nol dan satu merupakan nilai koefisien determinasi. Nilai kekuatan penjelas variabel dependen dari variabel independen dilihat dari angka R^2 . Nilai R^2 berkisar dari 0 hingga 1, jika nilainya semakin dekat dengan 1 maka semakin baik. Sedangkan nilai R^2 yang kecil mendekati 0 berarti variabel independen menyediakan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi perubahan variabel dependen.

Uji Kelayakan Model (F)

Uji ini digunakan untuk memeriksa apakah ada pengaruh yang sama antara variabel independen terhadap variabel dependen. Uji ini dilakukan pada taraf signifikansi 0,05 ($\alpha = 5\%$). kriteria uji F yaitu sebagai berikut : (a) Jika nilai signifikan $F < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya, variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara serentak dan signifikan. (b) Jika nilai signifikan $F > 0,05$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak. Artinya, variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependen.

Pengujian Hipotesis (t)

Uji ini digunakan untuk menguji hipotesis penelitian tentang pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Kondisi untuk menerima atau menolak hipotesis adalah sebagai berikut : (a) Jika nilai signifikan uji $t > 0,05$ maka H_1 ditolak H_0 diterima. Artinya, variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. (b) Jika nilai signifikan uji $t < 0,05$ maka H_1 diterima H_0 ditolak. Artinya, variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan gambaran ringkas mengenai variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian, yang meliputi nilai minimum, maksimum, rata-rata dan standar deviasi. Hasil statistik deskriptif dengan menggunakan SPSS untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2
Hasil Uji Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
NAR	105	1.00	5.00	4.3905	1.00475
DER	105	.00	1.95	.7555	.47593
SIZE	105	22.30	32.32	29.1134	1.84847
ROA	105	.00	.67	.1220	.12482
PBV	105	.18	10.36	1.4080	1.46901
Valid N (listwise)	105				

Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Berdasarkan tabel di atas, variabel narsisme CEO memiliki nilai minimum 1,00 dan nilai maksimum 5,00 sedangkan mean atau rata-ratanya adalah 4,3905 dan hasil standar deviasinya adalah 1,00475. Pada variabel struktur modal memiliki nilai minimum 0,00 dan nilai maksimum 1,95 sedangkan mean atau rata-ratanya adalah 0,7555 dan hasil standar deviasinya adalah 0,47593. Selanjutnya pada variabel ukuran perusahaan memiliki nilai minimum 22,30 dan nilai maksimum 32,32 sedangkan mean atau rata-ratanya adalah 29,1134 dan hasil standar deviasinya adalah 1,84847. Lalu variabel profitabilitas memiliki nilai minimum 0,00 dan nilai maksimum 0,67 sedangkan mean atau rata-ratanya adalah 0,1220 dan hasil standar deviasinya adalah 0,12482. Pada variabel nilai perusahaan memiliki nilai minimum 0,18 dan nilai maksimum 10,36 sedangkan mean atau rata-ratanya adalah 1,4080 dan hasil standar deviasinya adalah 1,46901.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui variabel-variabel penelitian yang terdiri dari variabel narsisme CEO, struktur modal, ukuran perusahaan, profitabilitas dan nilai perusahaan menunjukkan distribusi normal atau tidak. Pada penelitian ini uji normalitas dilakukan dengan menggunakan uji K-S (*Kolmogorov-Smirnov*) dan uji P-P (*Probability Plot*).

Telah dilakukan pengujian *Kolmogorov-Smirnov* dengan hasil nilai signifikannya sebesar 0,000. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa data tidak berdistribusi normal karena nilai tersebut kurang dari 0,05 serta didukung oleh uji *Probability Plot* yang menunjukkan bahwa penyebaran data (ditunjukkan dengan titik) menyebar jauh dari garis diagonal yang mengindikasikan bahwa data tidak berdistribusi normal. Dapat disimpulkan dari kedua uji tersebut bahwa data tidak berdistribusi normal, sehingga tidak memenuhi asumsi normalitas.

Menurut Erlina, 2011 (dalam Rhenata, 2022) ada tiga cara untuk mengubah model regresi yang tidak normal menjadi normal, yaitu transformasi data dengan mengubah skala pengukuran data asli ke bentuk lain, *trimming* dengan menghilangkan data outlier, dan *winsoring* dengan mengubah nilai data yang outlier ke suatu nilai tertentu. Dari ketiga cara tersebut, peneliti menggunakan transformasi data agar penelitian memenuhi asumsi normalitas.

Menurut Ghozali (2018), transformasi data yaitu salah satu cara normalisasi data dengan mengubah skala data asli ke bentuk lain yang masih memiliki nilai sama, agar data dapat memenuhi kriteria uji asumsi klasik. Transformasi data dapat dilakukan dengan cara menentukan grafik histogram. Menurut Ghozali (2018) ada beberapa bentuk transformasi data yaitu, pertama jika bentuk histogram condong ke kiri dapat disebut dengan *moderate positive skewness* sehingga bentuk transformasinya adalah akar kuadrat. Kedua, jika bentuk histogram mengerucut dan arahnya condong ke kiri dapat disebut dengan *substantial positive skewness* sehingga bentuk transformasinya logaritma atau LN. ketiga, jika bentuk histogram menyerupai huruf L maka dapat disebut dengan *severe positive skewness* sehingga bentuk transformasinya inverse. Keempat, jika bentuk histogram condong ke kanan dapat disebut dengan *moderate negative skewness* sehingga bentuk transformasi menggunakan $\text{SQRT}(k-x)$. kelima, jika bentuk

histogram mengerucut dan condong ke kanan dapat disebut dengan *substansial negative skewness* sehingga bentuk transformasi menggunakan logaritma atau \ln dari $(k-x)$. keenam. Jika bentuk histogram membentuk huruf J disebut dengan *severe negative skewness* sehingga bentuk transformasi menggunakan $1/(k-x)$. K merupakan nilai tertinggi atau ilai maksimum pada data x.

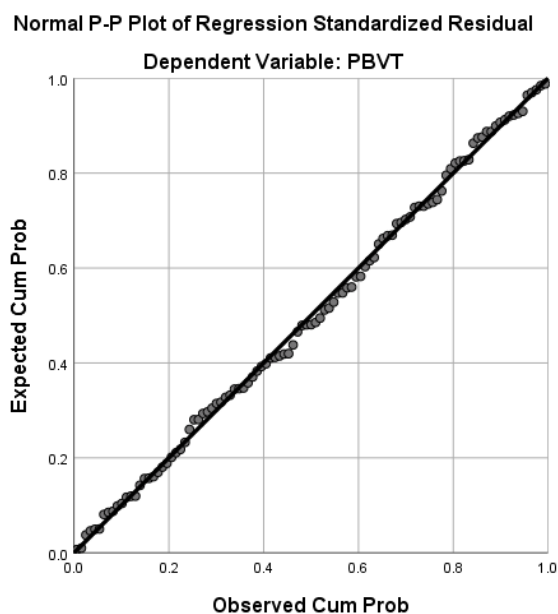
Setelah dilakukan pendeteksian histogram, bentuk histogram pada penelitian ini berbentuk mengerucut dan condong ke kiri sehingga dapat disebut dengan *substansial positive skewness* sehingga bentuk transformasi data yang digunakan adalah \ln atau logaritma natural. Hasil uji normalitas setelah dilakukan transformasi data adalah sebagai berikut :

Tabel 3
Hasil Uji K-S (Kolmogorov Smirnov) Setelah Transformasi
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		105
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.44706763
Most Extreme Differences	Absolute	.039
	Positive	.039
	Negative	-.031
Test Statistic		.039
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Hasil uji normalitas di atas menunjukkan bahwa nilai signifikan sebesar 0,200. Nilai tersebut lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data telah terdistribusi normal yang dibuktikan dengan adanya uji *probability plot* di bawah ini.



Gambar 1
Hasil Uji Probability Plot Setelah Transformasi Data
 Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Gambar di atas menunjukkan bahwa sebaran titik-titik mengikuti arah garis diagonal dan mendekati garis diagonal. Hasil dari uji normalitas yang dilakukan dengan kedua cara diatas menunjukkan bahwa data penelitian ini telah memenuhi asumsi normalitas dan berdistribusi normal karena posisi penyebaran titik titik berada di sepanjang garis diagonal.

Uji Multikolinearitas

Tujuan dari pengujian ini adalah untuk menguji korelasi antar variabel bebas (independen) dalam model regresi yang digunakan. Pengujian ini tercermin dari nilai *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF). Jika nilai *tolerance* < 0,10 dan VIF > 10 maka terjadi multikolinearitas. Sebaliknya, jika nilai *tolerance* > 0,10 dan VIF < 10 maka tidak terjadi multikolinearitas. Berikut adalah hasil uji multikolinearitas :

Tabel 4
Hasil Uji Multikolinieritas
Coefficients^a

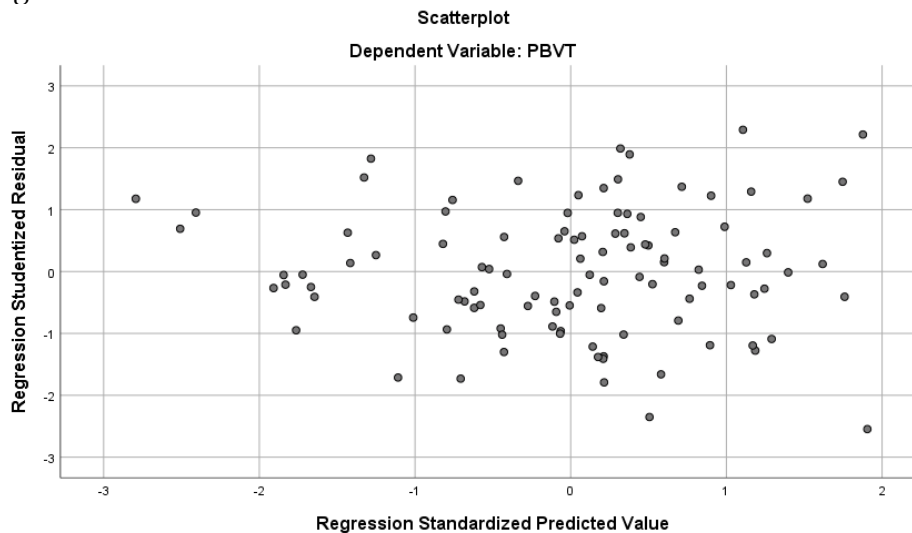
1	Model (Constant)	Collinearity Statistics		Keterangan
		Tolerance	VIF	
	NART	.813	1.230	Bebas Multikolinearitas
	DETR	.772	1.295	Bebas Multikolinearitas
	SIZET	.937	1.067	Bebas Multikolinearitas
	ROAT	.860	1.162	Bebas Multikolinearitas

Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Hasil pada tabel di atas menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas pada model penelitian ini karena nilai *tolerance* lebih besar dari 0,10 dan VIF kurang dari 10. Dari sini dapat disimpulkan bahwa model regresi bebas dari multikolinearitas atau tidak terjadi multikolinearitas antara variabel independen.

Uji Heteroskedastisitas

Tujuan pengujian ini adalah untuk menguji apakah model regresi memiliki varians yang berbeda dari satu pengamatan residual ke pengamatan lainnya. Cara mengidentifikasi gejala heteroskedastisitas dengan menggunakan *scatterplot*. Ketika *scatterplot* menunjukkan pola tidak jelas, titik-titik terdistribusi secara acak di atas dan di bawah 0 pada sumbu Y, sehingga model regresi baik karena tidak ada gejala heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas adalah sebagai berikut :



Gambar 2
Hasil Uji Heteroskedastisitas
 Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Berdasarkan gambar di atas, hasil uji heteroskedastisitas dengan menggunakan *scatterplot* menunjukkan bahwa titik-titik terdistribusi secara acak di atas dan di bawah 0 pada sumbu Y secara tidak berkumpul atau membentuk pola tertentu. Dari model regresi ini dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tujuan pengujian ini adalah untuk menguji apakah model regresi linier memiliki korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1. Gejala autokorelasi dapat diketahui dengan menggunakan uji Durbin-Watson. Suatu model regresi dapat dikatakan baik jika bebas dari autokorelasi, yaitu ketika angka Durbin-Watson berada diantara -2 dan +2. Berikut adalah hasil uji autokorelasi :

Tabel 5
Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.856 ^a	.733	.723	.45592	1.240

Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Berdasarkan tabel di atas, hasil uji autokorelasi yang ditentukan dengan nilai Durbin-Watson adalah sebesar 1,240 yang menunjukkan bahwa regresi bebas dari autokorelasi karena angka Durbin-Watson berada diantara -2 dan 2 yakni $-2 < 1,240 < +2$.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara variabel independen dan dependen, selain itu untuk menunjukkan arah hubungan positif dan negatif antara variabel narsisme CEO, struktur modal, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan dengan bantuan program SPSS versi 26 dalam proses perhitungan, sehingga memperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 6
Hasil Uji Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
(Constant)	-.700	2.346			-.298	.766
NART	.245	.136	.104		1.807	.074
DER	.236	.040	.351		5.970	.000
SIZET	.629	.677	.050		.929	.355
ROAT	.632	.043	.813		14.601	.000

Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Dilihat dari tabel di atas yang merupakan hasil dari uji analisis regresi linier berganda, diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$PBV = -0,700 + 0,245 NAR + 0,236 DER + 0,629 SIZE + 0,632 ROA + e$$

Hasil persamaan regresi linier berganda di atas memberikan pengertian bahwa: Nilai konstanta (α) sebesar -0,700. Artinya jika variabel narsisme CEO, struktur modal, ukuran perusahaan dan profitabilitas bernilai tetap atau sama dengan nol ($=0$), maka besarnya nilai perusahaan adalah -0,700. Pada narsisme CEO (β_1) memiliki nilai 0,245 yang menunjukkan hubungan yang positif (searah) dengan variabel nilai perusahaan. Artinya, setiap peningkatan narsisme CEO maka nilai perusahaan akan meningkat dan sebaliknya. Lalu untuk struktur modal (β_2) memiliki nilai 0,236 yang menunjukkan hubungan yang positif (searah) dengan variabel nilai perusahaan. Artinya, setiap peningkatan struktur modal maka nilai perusahaan akan meningkat dan sebaliknya. Pada ukuran perusahaan (β_3) memiliki nilai 0,629 yang menunjukkan hubungan yang positif (searah) dengan variabel nilai perusahaan. Artinya,

setiap peningkatan ukuran perusahaan maka nilai perusahaan akan meningkat dan sebaliknya. Lalu untuk profitabilitas (β_4) memiliki nilai 0,632 yang menunjukkan hubungan yang positif (searah) dengan variabel nilai perusahaan. Artinya, setiap peningkatan profitabilitas maka nilai perusahaan akan meningkat dan sebaliknya.

Uji Kelayakan Model

Uji Koefisien Deterinasi (R^2)

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan masing-masing variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Saat menilai pengujian ini, dengan melihat nilai *R Square* untuk mengetahui berapa banyak indeks nilai perusahaan yang dijelaskan oleh masing-masing variabel independen. Berikut hasil dari uji koefisien determinasi :

Tabel 7
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.856 ^a	.733	.723	.45592	1.240

Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Tabel di atas menunjukkan bahwa *R Square* sebesar 0,733 atau 73,3%, yang artinya hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari narsisme CEO, struktur modal, ukuran perusahaan dan profitabilitas dapat menjelaskan nilai perusahaan sebagai variabel dependen. Selebihnya sebesar 26,75% dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Uji Kelayakan Model (F)

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel yang digunakan layak untuk diteliti, tingkat sigifikansi yang digunakan adalah 5% atau 0,05, jika nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka model dapat diuji dan sebaliknya. Dibawah ini adalah hasil dari uji kelayakan model (F):

Tabel 8
Hasil Uji Kelayakan Model (F)
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	57.127	4	14.282	68.707	.000 ^b
	Residual	20.786	100	.208		
	Total	77.914	104			

Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai F sebesar 68,707 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang berarti nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 dan model regresi ini layak digunakan.

Pengujian Hipotesis (t)

Tujuan dari pengujian ini adalah untuk mengetahui secara parsial atau terpisah pengaruh dari masing-masing variabel dependen. Dalam uji t menggunakan nilai signifikan 5% atau 0,05. Jika nilai signifikan pada tabel lebih besar dari 0,05 maka H_0 ditolak. Pengujian data dengan uji t menunjukkan hasil sebagai berikut :

Tabel 9
Hasil Uji Hipotesis (t)
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.700	2.346		-.298	.766
	NART	.245	.136	.104	1.807	.074
	DETR	.236	.040	.351	5.970	.000
	SIZET	.629	.677	.050	.929	.355
	ROAT	.632	.043	.813	14.601	.000

Sumber: Data sekunder diolah, tahun 2023

Hasil pengujian t yang dilakukan pada tabel di atas menunjukkan hasil sebagai berikut : pada variabel narsisme CEO (NART) mendapatkan nilai b sebesar 0,245 dan nilai t sebesar 1,807 dengan nilai signifikan sebesar 0,074. Dari nilai signifikan yang menunjukkan nilai 0,074 lebih besar dari 0,05 maka H₁ ditolak. Dari sini dapat disimpulkan bahwa variabel narsisme CEO tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Lalu pada variabel struktur modal (DETR) mendapatkan nilai b sebesar 0,236 dan nilai t sebesar 5,970 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Dari nilai signifikan yang menunjukkan nilai 0,000 lebih kecil dari 0,05 maka H₂ diterima. Dari sini dapat disimpulkan bahwa variabel struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Selanjutnya pada variabel ukuran perusahaan (SIZET) mendapatkan nilai b sebesar 0,629 dan nilai t sebesar 0,929 dengan nilai signifikan sebesar 0,355. Dari nilai signifikan yang menunjukkan nilai 0,355 lebih besar dari 0,05 maka H₃ ditolak. Dari sini dapat disimpulkan bahwa variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dan pada variabel profitabilitas (ROAT) mendapatkan nilai b sebesar 0,632 dan nilai t sebesar 14,601 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Dari nilai signifikan yang menunjukkan nilai 0,000 lebih kecil dari 0,05 maka H₄ diterima. Dari sini dapat disimpulkan bahwa variabel profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Pembahasan

Pengaruh Narsisme CEO terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian hipotesis pada penelitian ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi narsisme CEO sebesar 0,074 yang berarti tingkat signifikasinya di atas 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel narsisme CEO tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diukur dengan menggunakan skala keunggulan foto CEO dalam laporan tahunan (*annual report*) perusahaan. Oleh karena itu hipotesis pertama ditolak. Kemudian pada uji statistik deskriptif yang menunjukkan bahwa nilai meannya sebesar 4,3905, sedangkan nilai maksimalnya sebesar 5 dan nilai minimumnya sebesar 1. Dapat disimpulkan bahwa tingkat narsisme CEO pada perusahaan energi tergolong tinggi karena nilai mean yang hampir mendekati nilai maksimal.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari *et al.*, (2022) yang menyatakan bahwa narsisme CEO berpengaruh terhadap nilai perusahaan, tetapi penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Meiliya (2022) yang menyatakan bahwa narsisme CEO tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, sehingga pada penelitian ini narsisme CEO tidak dapat dijadikan tolak ukur utama bagi investor untuk melakukan pengambilan keputusan dalam berinvestasi. Hal ini terjadi karena CEO yang memiliki tingkat kenarsisan yang tinggi tidak responsive terhadap kinerja objektif terkini (Chatterjee dan Hambrick, 2011). Artinya seorang CEO yang memiliki tingkat kernarsisan yang tinggi hanya peduli pada popularitasnya dibandingkan dengan kinerja pada perusahaannya. Hal tersebut tidak dapat memberikan kepercayaan pada investor dalam memberikan modalnya terhadap perusahaan.

Pengaruh Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian hipotesis pada penelitian ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi struktur modal sebesar 0,000 yang berarti tingkat signifikasinya di bawah 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diukur dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER). Oleh karena itu hipotesis kedua diterima. Kemudian pada uji statistik deskriptif yang menunjukkan bahwa nilai meannya sebesar 0,7555, sedangkan nilai maksimalnya sebesar 1,95 dan nilai minimumnya sebesar 0,00. Dapat disimpulkan bahwa struktur modal pada perusahaan energi rendah karena nilai mean yang hampir mendekati nilai minimum. Hal tersebut menunjukkan bahwa struktur modal yang diukur menggunakan *Debt to Asset Ratio* (DER) dapat menunjukkan perbandingan ekuitas yang lebih besar daripada hutang.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Octaviana (2022) yang menyatakan bahwa struktur modal tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, tetapi penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Amalia (2022) yang menyatakan bahwa struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan, sehingga pada penelitian ini struktur modal dapat dijadikan tolak ukur utama bagi investor untuk melakukan pengambilan keputusan dalam berinvestasi. Hal ini terjadi karena sesuai dengan *Pecking Order Theory* yang menyatakan bahwa skala prioritas penggunaan dananya lebih mengutamakan ekuitas sebagai sumber pendanaan dalam menjalankan operasi perusahaan. Karena dengan menggunakan ekuitas sebagai sumber pendanaan dalam operasinya dapat terhindar dari risiko sehingga return yang didapatkan oleh investor akan meningkat. Informasi ini menjadi sinyal positif bagi investor yang berujung pada kenaikan harga saham diikuti dengan meningkatnya nilai perusahaan.

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian hipotesis pada penelitian ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi ukuran perusahaan sebesar 0,355 yang berarti tingkat signifikasinya di atas 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diukur dengan menggunakan *logaritma natural* dari Total Asset (Ln TA). Oleh karena itu hipotesis ketiga ditolak. Kemudian pada uji statistik deskriptif menunjukkan bahwa nilai meannya sebesar 29,1134, sedangkan maksimumnya sebesar 32,32 dan nilai minimumnya sebesar 22,30. Dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan pada perusahaan sektor energi cenderung termasuk golongan perusahaan yang besar karena nilai meannya mendekati nilai maksimum.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Lacrima (2021) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Tetapi penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Indriyani (2017) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, sehingga pada penelitian ini ukuran perusahaan tidak dapat dijadikan tolak ukur utama bagi investor untuk melakukan pengambilan keputusan dalam berinvestasi. Hal ini terjadi karena investor menganggap bahwa perusahaan yang memiliki aset besar akan cenderung menetapkan laba ditahan lebih besar dibandingkan dengan dividen yang akan dibagikan kepada para pemegang saham (Azizah, 2021). Karena kecilnya dividen yang diterima investor, investor beranggapan bahwa perusahaan tidak melakukan usaha yang maksimal untuk menyejahterakan pemegang saham. Hal tersebut akan berdampak pada turunnya harga saham dan diikuti dengan turunnya nilai perusahaan.

Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian hipotesis pada penelitian ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi profitabilitas sebesar 0,000 yang berarti tingkat signifikasinya di bawah 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang

diukur dengan menggunakan *Return On Asset* (ROA). Oleh karena itu hipotesis keempat diterima. Kemudian pada uji statistik deskriptif menunjukkan bahwa nilai meannya sebesar 0,1220, sedangkan nilai maksimumnya sebesar 0,67 dan nilai minimumnya sebesar 0,00. Dapat disimpulkan bahwa profitabilitas pada perusahaan sektor energi menghasilkan laba dari operasinya karena nilai meannya positif.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muharramah dan Hakim (2021) yang menyatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. tetapi penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Lacrima (2021) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan, sehingga pada penelitian ini profitabilitas dapat dijadikan tolak ukur utama bagi investor untuk melakukan pengambilan keputusan dalam berinvestasi. hal ini dikarenakan perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan yang besar bagi pemegang saham (Indriyani, 2017). Dengan tingkat profitabilitas yang tinggi, perusahaan dapat menarik minat investor untuk menanamkan modalnya diperusahaan tersebut. Minat yang besar dari investor dalam menanamkan modalnya pada perusahaan dapat menaikkan harga saham sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh narsisme CEO, struktur modal, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. Narsisme CEO dalam penelitian ini menggunakan foto CEO, struktur modal dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER), ukuran perusahaan pada penelitian ini menggunakan ukuran *logaritma natural* dari total asset perusahaan, profitabilitas dalam penelitian ini diukur menggunakan *Return On Asset* (ROA), dan nilai perusahaan menggunakan pengukuran *Price to Book Value* (PBV) dalam penelitian ini. Sampel pada penelitian ini adalah perusahaan pada sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) mulai tahun 2017 hingga 2021. Analisis regresi linier berganda digunakan dalam penelitian ini. Kesimpulan yang bisa diambil dalam penelitian ini ialah sebagai berikut: (1) Hasil penelitian menunjukkan bahwa Narsisme CEO tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dari pernyataan tersebut dapat diartikan bahwa H_1 ditolak. (2) Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dari pernyataan tersebut dapat diartikan bahwa H_2 diterima. (3) Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dari pernyataan tersebut dapat diartikan bahwa H_3 ditolak. (4) Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dari pernyataan tersebut dapat diartikan bahwa H_4 diterima.

Keterbatasan

Keterbatasan penelitian ini adalah: (1) Sampel penelitian ini hanya dibatasi pada perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, sedangkan masih banyak perusahaan yang dapat dijadikan sampel penelitian. (2) Keterbatasan pada penelitian ini adalah pada variabel independen yaitu narsisme CEO hanya menggunakan pengukuran skala foto CEO dalam laporan tahunan (*annual report*) perusahaan, sedangkan ada beberapa pengukuran dalam mengukur narsisme CEO yang dapat dilakukan agar memberikan pengaruh terhadap nilai perusahaan. (3) Penelitian ini hanya menggunakan periode penelitian selama lima tahun yaitu pada tahun 2017 sampai dengan 2021.

Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan di atas, terdapat beberapa saran yang peneliti sampaikan, sebagai berikut: (1) Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar dapat

menggunakan pengukuran yang lain dari variabel independen yaitu narsisme CEO, agar menambahkan referensi untuk penelitian selanjutnya mengenai penelitian narsisme CEO, mengingat sedikitnya referensi mengenai narsisme CEO. (2) Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan variabel independen yang lain agar dapat memberikan pengaruh terhadap nilai perusahaan dan memperluas sampel serta memperpanjang periode pengamatan untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal. (3) Bagi perusahaan diharapkan untuk terus meningkatkan serta mempertahankan kinerja perusahaan dan mempertimbangkan struktur modalnya, serta meningkatkan tingkat profitabilitas dan ukuran perusahaan agar nilai perusahaan dapat tumbuh. (4) Bagi investor diharapkan untuk menganalisis dengan cermat prospek pertumbuhan perusahaan, semakin besar laba perusahaan, maka semakin besar *return* yang akan diterima nantinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, F. A. 2022. Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*. 11(11).
- Azizah, D. G. 2021. Pengaruh Kinerja Keuangan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan *Food And Beverage* di BEI. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* 10(1).
- Brigham, E. F. dan Houston, J. F. 2014. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Selemba Empat. Jakarta.
- Bukit, R. B. 2012. Pengaruh Srtuktur Modal terhadap Nilai Perusahaan melalui Profitabilitas: Analisis Data Panel Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Keuangan dan Bisnis* 4(3):205-218.
- Chatterjee, A., dan D.C. Hambrick. 2007. It's all about me narcissistic CEOs and their effects on company strategy and performance. *Administrative Science Quartery* 52(3):351-386.
- Chatterjee, A., dan D.C. Hambrick. 2011. Executive Personality, Capability Cues, and Risk Taking: How Narcissistic CEOs React to Their Successes and Stumbles. *Administrative Science Quartery* 56(2)
- Chusnitah, N. M. 2017. Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Perusahaan, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* 6(11).
- Ernawan, K., dan D. R. Daniel. 2020. Pengukuran Narsisme CEO Dalam Penelitian di Bidang Bisnis, Manajemen dan Akuntansi: Sebuah Studi Literatur. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi* 6(1):46-58.
- Ghozali, I. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. Edisi Kesembilan. Badan Penerbit UNDIP. Semarang.
- Hery. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. PT Grasindo. Jakarta.
- Indriyani, E. 2017. Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu Akuntansi* 10(2).
- Kasmir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi kelima. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Lacrima, S. A. 2021. Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Bilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* 10(11):14.
- Meiliya, E. 2022. Pengaruh Narsisme CEO Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Manajemen Laba Sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* 11(2):3-6.
- Mudjijah, S., Z. Khalid, D. A. S. Astuti. 2019. Pengaruh Kinerja Keuangan dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan yang Dimoderasi Variabel Ukuran Perusahaan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 8(1):41-56.
- Muharramah, R., M. Z. Hakim. 2021. Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan. *Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis* 569-576.

- Myers, S.C., dan N.S. Majluf. 1984. Corporate Financing and Investment Decisions Whwn Firms Have Information That Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics* 13(2):187-221.
- Octaviana, R. H. 2022. Pengaruh Struktur Modal, Perputaran Modal Kerja dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* 11(8).
- Olsen, K. J., K. K. Dworkis, dan S. M. Young, S. 2014. CEO narcissism and accounting: A picture of profits. *Journal of management Accounting Research* 26(2):243-267.
- Pratiwi, N. P. Y., F. Yudiaatmaja, I W. Suwendra. 2016. Pengaruh Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Manajemen Indonesia* 4(1)
- Rhennata. 2022. Pengaruh Intellectual Capital, Pengungkapan *Sustainability Report* dan *Firm Size* Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan. *Skripsi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA). Surabaya.
- Riyanto, Bambang. 2010. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*, Edisi 4, Cet.10. Yogyakarta. Fakultas Ekonomi dan Bisnis UGM.
- Roche, M. J., A. L. Pincus, M. R. Lukowitsky, K. S. Menard, dan D. E. Conroy. 2013. An integrative approach to the assessment of narcissism. *Journal of Personality Assessment*, 95(3), 237-248.
- Sari, I. K., Fuadah, L. L., Yusnaini. 2022. CEO Narcissism, Company Value and Earnings Management in Industrial Sector of Indonesia. *Journal Of Accounting, Finance and Auditing Studies*. 8(4):334-357
- Space, M. 1973. Job Market Signalling. *Quartely Journal of Economics* 87. 355-379.
- Wandeca, S. J. 2012. Analisis Pengaruh Pergantian Chief Executive Officer (CEO) Terhadap Praktek Manajemen Laba (Studi Pada Perusahaan BUMN dan Non BUMN di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Akuntansi* 4(1): 10-50.
- Wandini, N. W. Z. P. , I G. A. N. Budiasih. 2017. Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pengalaman dan Pemanfaatan Teknologi Akuntansi Pada Penerapan SAK ETAP. *E-Jurnal Akuntansi* 21(3):2108-2133.