

## PENGARUH NARSISME CEO TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN MANAJEMEN LABA SEBAGAI VARIABEL MEDIASI

Elsa Meiliya  
elsaameiliya@gmail.com  
Mia Ika Rahmawati

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

### ABSTRACT

*This research aims to examine and find out the effect of CEO narcissism on the firm value with earnings management as the mediated variable at manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) in the property and real estate sector. Furthermore, the measurement used CEO narcissism which was a CEO picture. Meanwhile, the firm value was measured by Price to Book Value (PBV) and profit management was measured by Modified Jones Model. This research used a quantitative method with purposive sampling technique, a sample selection with determining criteria. The research sample was 111 in 37 companies of the property and real estate sector within the 2018-2020 observation period. Moreover, this research used multiple linear regressions analysis. The research result showed that: (1) CEO narcissism had a positive and significant effect on the earnings management, because the higher the narcissism level of a CEO, it was able to conduct the company's earnings management. 2). CEO narcissism did not affect the firm value, because a good company's level was able to give trust to the investors. 3) Earnings management had a significant negative effect on firm value. 4) Earnings management was able to mediate the CEO's narcissism on the firm value.*

*Keywords: narcissism, firm value, earnings management*

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan mengetahui pengaruh narsisme CEO terhadap nilai perusahaan dengan manajemen laba sebagai variabel mediasi pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada sektor *Property and Real Estate*. Pengukuran yang digunakan untuk narsisme CEO yaitu foto CEO. Nilai perusahaan diukur menggunakan *Price to Book Value* (PBV) dan manajemen laba diukur menggunakan *Modified Jones Model*. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu pemilihan sampel dengan kriteria tertentu. Sampel penelitian yang di dapatkan 111 pada 37 perusahaan sektor *Property and Real Estate* pada periode tahun pengamatan 2018-2020. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Narsisme CEO berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba, karena semakin tinggi tingkat narsis seorang CEO, maka dapat melakukan manajemen laba perusahaan. 2) Narsisme CEO tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, karena tingkat perusahaan yang baik mampu memberikan kepercayaan kepada investor. 3) Manajemen laba berpengaruh signifikan negatif terhadap nilai perusahaan, karena semakin tinggi perusahaan melakukan manajemen laba, maka dapat menurunkan nilai perusahaan. 4) Manajemen laba mampu memediasi narsisme CEO terhadap nilai perusahaan.

Kata Kunci: narsisme, nilai perusahaan, manajemen laba

### PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki perkembangan perekonomian yang pesat, sehingga membuat persaingan semakin ketat di dalam dunia bisnis. Dalam kondisi yang seperti ini dapat mendorong perusahaan untuk bersaing dan mempertahankan bisnisnya. Di Indonesia ini memiliki banyak sektor, salah satunya adalah sektor manufaktur yang dimana terbagi atas tiga bagian yaitu sektor industri dasar dan kimia, sektor aneka industri, dan sektor industri barang konsumsi.

Salah satunya adalah perusahaan manufaktur sektor *property and real estate* yaitu perusahaan yang beroperasi dalam bidang *property*, *real estate*, dan konstruksi bangunan. Bidang ini umumnya bersifat jangka panjang dan akan tumbuh sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan juga diyakini bahwa salah satu investasi yang menjanjikan dan memiliki keuntungan yang besar. Pada sektor *property dan real estate* menarik minat investor dalam berinvestasi karena kenaikan harga tanah dan bangunan yang terus naik setiap tahunnya. Dalam sektor ini memberikan peluang dan kesempatan yang terbuka untuk berkembang. Dengan adanya peluang ini menjadikan kesempatan untuk mengundang para investor asing maupun domestik untuk dapat melakukan investasi di dalam negeri, sehingga dapat membantu pertumbuhan bisnis *property and real estate* di Indonesia.

Didalam perusahaan yang berkembang tentunya ada pihak yang memiliki tingkat keberanian yang tinggi dalam mengambil sebuah keputusan. Dimana *Chief Executive Officer* (CEO) merupakan seseorang yang mempunyai kedudukan tinggi di dalam sebuah perusahaan. Menurut Nadenka (2020) salah satu sifat yang memiliki pengaruh terhadap keputusan yang diambil CEO adalah narsisme. Narsisme sebagai kepribadian yang melayani, mengejar kebutuhan untuk kekaguman, pengakuan dan penerimaan (Ernawan dan Daniel, 2020). Seorang CEO yang memiliki tingkat kenarsisan tinggi akan selalu berusaha menjaga nama baik perusahaan dan nama baiknya sendiri (Olsen *et al.*, 2013). Seorang CEO juga tentunya diberikan wewenang oleh pemilik perusahaan untuk mengatur jalannya aktivitas perusahaan dan juga wewenang dalam mengambil keputusan termasuk keputusan untuk manajemen laba.

Manajemen laba merupakan suatu kegiatan yang dilakukan manajer terutama tingkat atas untuk meningkatkan kualitas laba perusahaan, yang nantinya akan meningkatkan kualitas laporan keuangan perusahaan juga nilai perusahaan (Buchholz *et al.*, 2020). Pentingnya laporan keuangan membuat manajemen melakukan tindakan yang dapat membuat laporan keuangan menjadi lebih baik. Menurut Sulistiawan *et al.*, 2011:70 (dalam Sulaeman, 2020) manajemen laba dapat diukur dengan beberapa pengukuran, diantaranya adalah manajemen laba akrual dan manajemen laba riil. Menurut Devi dan Supadmi, 2018 (dalam Diatmika dan Sukartha, 2019) perusahaan akan berusaha untuk meminimalkan beban perusahaan agar bisa memaksimalkan laba dan pada akhirnya dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan manajer dalam mengelola sumber daya perusahaan yang dipercayakan kepadanya yang sering dihubungkan dengan harga saham (Aulia dan NR, 2020). Sedangkan, menurut Hery, 2017:5 (dalam Rusydi, 2021a) nilai perusahaan merupakan kondisi tertentu yang telah dicapai oleh suatu perusahaan sebagai gambaran dari kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan setelah melalui suatu proses kegiatan selama beberapa tahun, yaitu nilai dari perusahaan tersebut didirikan sampai dengan saat ini.

Dari uraian latar belakang diatas, maka di dapatkan rumusan masalah sebagai berikut: (1) Apakah narsisme CEO berpengaruh terhadap manajemen laba?, (2) Apakah narsisme CEO berpengaruh terhadap nilai perusahaan?, (3) Apakah manajemen laba berpengaruh terhadap nilai perusahaan?, (4) Apakah manajemen laba memediasi pengaruh narsisme CEO terhadap nilai perusahaan?. Sedangkan untuk tujuan penelitian adalah (1) Untuk menguji pengaruh narsisme CEO terhadap manajemen laba, (2) Untuk menguji pengaruh narsisme CEO terhadap nilai perusahaan, (3) Untuk menguji pengaruh manajemen laba terhadap nilai perusahaan, (4) Untuk menguji manajemen laba dalam memediasi pengaruh narsisme CEO terhadap nilai perusahaan.

## TINJAUAN TEORITIS

### *Upper Echelons Theory*

*Teori Upper Echelons* pertama kali di perkenalkan oleh Hambrick dan Mason, 1984 (dalam Yousif *et al.*, 2018). Teori ini menerangkan mengenai konsep manajemen puncak sebagai pembuat keputusan stratejik di dalam sebuah organisasi. Penelitian ini menggunakan *Teori Upper Echelons* untuk menjelaskan pengaruh sifat narsisme CEO terhadap nilai perusahaan. *Teori Upper Echelons* menyatakan bahwa pengalaman hidup manajer berhubungan dengan sikap dan nilai individu mereka yang unik (Hambrick dan Mason, 1984).

Menurut Yousif *et al.*, (2018) dalam risetnya menyatakan bahwa kepribadian, emosi, dan watak CEO telah teruji memiliki pengaruh dalam hasil keputusan strategis yang digunakan oleh perusahaan. Berbagai macam karakteristik manajer dicantumkan untuk mempengaruhi keputusan dan hasil perusahaan. Abatecola dan Cristofaro, 2020 (dalam Yousif *et al.*, 2018) juga menjelaskan bahwa diantara karakteristik tersebut adalah jenis kelamin, latar belakang fungsional, masa kerja, pengalaman karir, ras, kebangsaan, posisi keuangan, dan latar belakang sosial ekonomi.

### *Agency Theory*

Konsep *Agency Theory* menggambarkan hubungan antara agen dan prinsipal dimana agen dianggap sebagai manajer dan prinsipal dianggap sebagai pemegang saham. Teori ini didasarkan atas 3 asumsi yaitu asumsi sifat manusia, asumsi keorganisasian dan asumsi informasi (Indah, 2011 dalam Andriyani dan Mudjiyanti, 2017).

Salah satu bentuk tanggungjawab agen yaitu memberikan informasi kepada pemilik dalam bentuk laporan keuangan tahunan yang di dalamnya terdapat laporan keuangan secara berkala. Sedangkan Muvidha dan Suryono (2017) menyatakan prinsipal dipandang sebagai pemberi informasi yang dimana informasi tersebut diserahkan sepenuhnya kepada agen untuk mengambil sebuah bisnis yang baik.

### *Signalling Theory*

Teori sinyal (*Signalling Theory*) pertama kali di kemukakan oleh Spence, 1973 (dalam Putri, 2011) yang menjelaskan bahwa pihak pengirim (pemilik informasi) memberikan suatu isyarat atau sinyal berupa informasi yang mencerminkan kondisi suatu perusahaan yang bermanfaat bagi pihak yang menerimanya (investor). Menurut Sari (2016) memaparkan sinyal merupakan tindakan yang diambil oleh manajemen perusahaan dimana manajemen mengetahui informasi lengkap mengenai internal perusahaan dan prospek perusahaan di masa depan daripada pihak investor. Menurut Suhartono, 2015;191 (dalam Irnawan, 2016) memberi pemahaman bahwa pentingnya informasi yang di sampaikan oleh perusahaan terhadap keputusan investasi oleh pihak eksternal perusahaan.

Apabila dikaitkan dengan manajemen laba, teori sinyal merupakan informasi perusahaan untuk memberikan kabar positif atau kabar negatif pada laporan keuangan perusahaan (Guinardi, 2020). Jika sinyal manajemen mengindikasikan positif, maka dapat meningkatkan harga saham dalam sebuah perusahaan. Namun jika sinyal manajemen negatif maka dapat berakibat penurunan harga saham perusahaan. Jadi, sangat penting jika manajemen perusahaan memberikan informasi pada setiap laporan keuangan. Jika dikaitkan dengan narsisme CEO yang memiliki rasa kepercayaan yang tinggi dalam mengambil suatu keputusan dengan risiko yang baik untuk prospek perusahaan dimasa mendatang maka investor mendapat sinyal positif terhadap informasi narsisme CEO yang dipublikasikan.

### **CEO Narsisme**

*Chief Executive Officer* (CEO) merupakan eksekutif yang berada di puncak perusahaan dan yang bertanggungjawab atas kelangsungan hidup dan keberhasilan sebuah perusahaan

(Wandeca, 2012). Sedangkan penelitian klinis menyatakan bahwa narsisme sebagai gangguan mental yang stabil yang melibatkan kelebihan atas cinta pada dirinya sendiri. Namun individu narsistik memperlihatkan pola kebesaran dan kepentingan diri yang luas yang menyebabkan mereka terus-menerus mendambakan perhatian yang menegaskan kembali kekaguman oleh orang lain (Dewall *et al.*, 2011 dalam Buchholz *et al.*, 2020).

Sedangkan, menurut Roche *et al.*, 2013 (dalam Ernawan dan Daniel, 2020) narsisme di katakan sebagai kepribadian yang melayani, mengejar kebutuhan untuk kekaguman, pengakuan dan penerimaan. Biasanya seorang narsisme tidak dapat menyadari keadaan aktual diri sendiri dan bagaimana orang lain memandang dirinya. Dengan kepercayaan dirinya yang tinggi, mereka percaya bahwa keputusannya akan berhasil, CEO yang narsis akan sering mencoba untuk mendapatkan kendali sumber daya yang tersedia, sehingga menyebabkan CEO akan lebih agresif dalam perusahaan untuk mencapai tujuannya.

CEO narsisme akan menunjukkan kinerja yang baik dengan meningkatkan atau menurunkan laba perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan. Natonis (2019) berpendapat kinerja yang buruk dapat disalahkan pada CEO sebelumnya. Narsisme CEO juga memiliki seperangkat nilai dan kosekuensinya sendiri meskipun terkadang dianggap bahaya karena dapat membahayakan jika terlibat dalam kasus hukum karena kepercayaan dirinya dalam membuat keputusan yang beresiko (Rusydi, 2021b).

Menurut Doho dan Santoso, 2020 (dalam penelitian Rusydi, 2021a), seorang CEO yang memiliki kepercayaan tinggi akan berusaha meyakinkan dirinya sendiri dan orang lain bahwa dia dapat menjalankan perusahaan dengan baik dan mampu mengelola laba melalui kekuatan dan fleksibilitas sebagai pembuat keputusan tertinggi (Herawati,2014). Sehingga, setiap keputusan yang diambil akan meningkatkan nilai perusahaan walaupun beresiko.

### **Nilai Perusahaan**

Nilai perusahaan merupakan jumlah uang yang dibayarkan oleh pembeli jika perusahaan dijual (Brigham dan Houston, 2014 dalam Oktarina, 2019). Nilai perusahaan biasanya direpresentasikan dengan harga saham perusahaan (An *et al.*, 2011). Sartono, 2010 (dalam Aulia dan NR, 2020) memaparkan nilai perusahaan merupakan suatu bisnis yang beroperasi bernilai jual pada sebuah perusahaan.

Nilai perusahaan tidak hanya di deskripsikan dari harga saham saja, tetapi untuk mengukur tingkat pertumbuhan nilai perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya adalah mengukur dengan menggunakan *Price to Book Value* (PBV). Nilai perusahaan yang tinggi menunjukkan investasi perusahaan yang baik dan prospek pertumbuhan perusahaan yang baik, sehingga akan menarik minat investor.

### **Manajemen Laba**

Manajemen laba merupakan suatu tindakan yang dilakukan melalui pemilihan kebijakan akuntansi untuk memperoleh tujuan tertentu misalnya untuk meningkatkan nilai perusahaan atau untuk kepentingan pribadi manajemen perusahaan (Scott, 2011 dalam Sari dan Ardini, 2018). Sedangkan Schipper, 1989 (dalam Normal, 2015) mendefinisikan manajemen laba sebagai suatu intervensi dengan maksud tertentu terhadap proses laporan keuangan eksternal dengan sengaja untuk memperoleh kepentingan pribadi. Yorke *et al.*, 2016 (dalam Riswandi dan Yuniarti, 2020) dalam hasil penelitiannya menunjukkan bahwa manajemen laba dapat menurunkan nilai perusahaan.

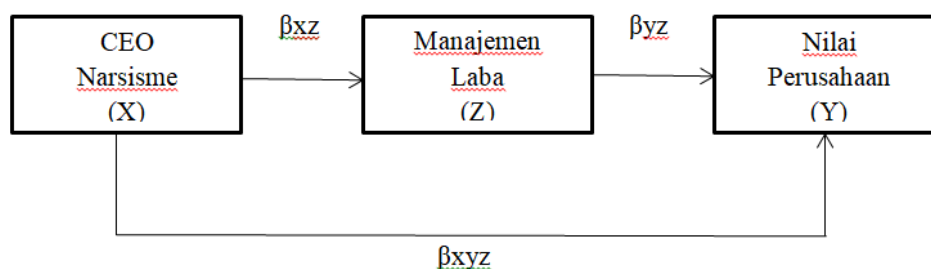
Scott, 2011 (dalam Istiqomah dan Adhariani, 2017) juga menyatakan bahwa beberapa motivasi dilakukannya manajemen laba adalah rencana bonus, kontrak uang, motivasi politik, motivasi pajak, pergantian *Chief Executive Officer* (CEO). Menurut scott, 2011 (dalam Rahman, 2020) ada beberapa pola manajemen laba yaitu, (1) *Taking a big bath* merupakan tindakan yang dilakukan ketika keadaan buruk yang tidak menguntungkan dan yang tidak bisa di hindari pada periode berjalan, yaitu dengan mengakui biaya-biaya pada periode

yang akan datang. (2) *Income Minimization* dilakukan pada saat perusahaan memperoleh profitabilitas yang tinggi dengan tujuan tidak mendapat perhatian secara politis. (3) *Income maximization* memaksimalkan keuntungan agar mendapatkan bonus yang lebih besar. Demikian dengan perusahaan yang mendekati suatu pelanggaran kontrak hutang jangka panjang, manajer perusahaan cenderung untuk memaksimalkan keuntungan. (4) *Income smoothing* merupakan bentuk manajemen laba yang dilakukan dengan menaikkan dan menurunkan laba untuk mengurangi fluktuasi laba, sehingga perusahaan terlihat stabil dan tidak ada resiko yang tinggi.

Menurut Reina *et al.*, 2014 (dalam Rusydi, 2021) seorang CEO yang lebih agresif cenderung terlibat dalam praktik manajemen laba. Sebagai pihak yang memiliki wewenang dan kepercayaan kepada prinsipal dalam mengelola urusannya, manajemen seringkali diharuskan untuk memenuhi tujuan kinerja seperti pendapatan dan perkembangan laba (Hery, 2015). Sehingga seorang CEO akan melakukan manajemen laba dengan tujuan untuk meningkatkan nilai perusahaan. Dalam penelitian ini manajemen laba diukur menggunakan *discretionary accrual* yaitu dengan *modified jones model*.

### Rerangka Konseptual

Berdasarkan uraian dan pembahasan diatas, maka model rerangka konseptual yang digunakan untuk membantu pemahaman konsep yang digunakan ialah sebagai berikut:



Gambar 1  
Rerangka Konseptual

### Pengembangan Hipotesis

#### Pengaruh Narsisme CEO terhadap Manajemen Laba

Menurut Bucholz *et al.*, (2019) telah meneliti pengaruh sifat narsisme CEO terhadap manajemen laba perusahaan. Menurut riset yang dilakukan Bucholz, *et al.*, (2019) sifat narsisme CEO memiliki efek positif terhadap aktivitas manajemen laba perusahaan, baik dalam manajemen laba aktivitas riil maupun aktivitas akrual. Rijsenbit dan Commandeur (2013) mendukung penelitian ini dengan menyatakan bahwa seorang CEO yang narsis memiliki kecenderungan untuk berani mengambil keputusan yang beresiko untuk menjaga nama baik perusahaan. Sedangkan, menurut Lin, *et al.*, (2019) melakukan riset perihal pengaruh narsisme CEO terhadap manajemen laba. Dalam penelitiannya menyatakan seorang CEO dengan kecenderungan narsis akan bersedia melakukan manajemen laba untuk mendapatkan target pendapatan yang diinginkan perusahaan. Dalam penelitian Kim *et al.*, 2018 (dalam Rusydi, 2021b) menyatakan bahwa narsisme CEO memiliki pengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba. Selain itu, dalam riset penelitian ini menyatakan bahwa CEO yang narsis memungkinkan untuk menciptakan dan mempertahankan nama baik yang dimilikinya. Literatur lainnya menyatakan bahwa seorang CEO yang narsis cenderung merekrut jajaran direksi yang memiliki sifat narsis dengan keinginan pekerjaan CEO akan semakin mudah (Zhu dan Chen, 2015 dalam Nadenka, 2020). Berdasarkan pernyataan diatas, bisa dirumuskan hipotesis sebagai berikut adalah:

H<sub>1</sub>: Narsisme CEO berpengaruh positif terhadap Manajemen laba

### **Pengaruh Narsisme CEO terhadap Nilai Perusahaan**

Menurut riset yang dilakukan oleh Patelli dan Pedrini (2015) menyatakan bahwa pengaruh manajemen puncak terutama CEO terhadap agresivitas pelaporan keuangan. Dalam penelitian ini dinyatakan bahwa seorang CEO mempunyai pengaruh besar terhadap pelaporan keuangan perusahaan. Seorang CEO akan melakukan cara agar laporan keuangan perusahaan tampak menarik. Pada sisi lain beberapa penelitian menyatakan individu yang narsis akan meningkatkan *outcome* positif yang dihasilkan.

Menurut Wales *et al.*, 2013 (dalam Sanjaya, 2020) menyatakan bahwa seseorang yang memiliki perilaku narsisme yang tinggi memiliki semangat dalam berusaha dan memberikan pengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Tolak ukur perusahaan dapat dilihat dari kinerja perusahaan. Ukuran perusahaan merupakan hal yang penting dalam proses laporan keuangan. Sehingga jika kinerja perusahaan baik dan para eksekutif puncak mampu melindungi kepentingan pemegang saham maka kinerja yang dilakukan oleh seorang eksekutif puncak dapat meningkatkan nilai perusahaannya (Tridinanti *et al.*, 2021). Berdasarkan pernyataan diatas, bisa dirumuskan hipotesis sebagai berikut adalah:

H<sub>2</sub>: Narsisme CEO berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan

### **Pengaruh Manajemen Laba terhadap Nilai Perusahaan**

Menurut Darwis, 2012 (dalam Aulia dan NR, 2020) menyatakan bahwa praktek manajemen laba yang dilakukan perusahaan dapat menurunkan nilai pelaporan keuangan dan memberikan informasi yang tidak relevan bagi investor jika terjadi hal yang menyimpang dalam praktek manajemen laba. Manajemen laba menyebabkan informasi yang di buat tidak mencerminkan informasi yang sebenarnya sehingga akan memberikan sinyal buruk.

Manajemen laba bertujuan untuk menurunkan relevansi nilai informasi akuntansi, baik untuk laba maupun nilai buku (Rahman dan Oktaviana, 2010 dalam Wijaya dan Budiasih, 2018). Shan, 2015 (dalam Rusydi, 2021b) menyatakan bahwa dampak negative dari relevansi nilai lebih besar bagi perusahaan yang terlibat dalam manajemen laba daripada perusahaan yang tidak terlibat dalam manajemen laba. Berdasarkan pernyataan diatas, bisa dirumuskan hipotesis sebagai berikut adalah:

H<sub>3</sub>: Manajemen Laba berpengaruh negatif terhadap Nilai Perusahaan

### **Manajemen Laba Memediasi Pengaruh Narsisme CEO terhadap Nilai Perusahaan**

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Bucholz *et al.*, (2019) narsisme CEO memiliki dampak positif terhadap aktivitas manajemen laba dalam sebuah perusahaan, baik manajemen laba berdasarkan aktivitas riil maupun aktivitas akrual. Selain itu, pengaruh narsisme CEO terhadap manajemen laba perusahaan telah dibuktikan oleh Lin *et al.*, 2019 (dalam Yousif *et al.*, 2018). Narsisme CEO dapat memotivasi manajemen dalam meningkatkan rasa percaya diri yang kuat.

Adapun Teori sinyal menjelaskan hubungan antara manajemen laba dan nilai perusahaan. Brigham dan Houston, 2011 (dalam Wijaya dan Budiasih, 2018) memaparkan sinyal sebagai suatu tindakan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk memberi petunjuk pada investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Teori sinyal menyatakan bahwa manajemen laba oportunistik yang dilakukan manajemen akan direspon negatif oleh *stakeholder* sehingga dapat menurunkan nilai perusahaan.

H<sub>4</sub>: Manajemen laba memediasi antara Narsisme CEO dengan nilai perusahaan

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian dan Gambaran Populasi (Obyek) Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif. Menurut Sunyoto (2013:21), penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang berupa angka

atau bilangan yang absolut dapat dikumpulkan dan dibaca relatif lebih mudah. Pendekatan kuantitatif memusatkan perhatian pada gejala-gejala yang mempunyai karakteristik tertentu dalam kehidupan manusia yang dinamakan sebagai variabel. Populasi penelitian ini mengambil sampel-sampel perusahaan manufaktur sektor property and real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2018-2020.

### Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling*, *purposive sampling* merupakan penentuan sampel dengan pertimbangan yang dilakukan sesuai dengan penelitian yang ditentukan. Sampel perusahaan yang dipilih adalah sampel yang memenuhi kriteria berikut:

**Tabel 1**  
**Jumlah Populasi dan Sampel Penelitian**

No	Kriteria	Jumlah
1.	Perusahaan manufaktur sektor <i>properti and real estate</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2018-2020	37
2.	Perusahaan manufaktur sektor <i>properti and real estate</i> yang tidak mengeluarkan laporan tahunan ( <i>annual report</i> ) secara lengkap yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2018-2020	0
<b>Jumlah sampel yang sesuai kriteria</b>		<b>37</b>

Sumber: Data Dokumenter diolah, 2021

### Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang diambil dalam penelitian ini yaitu data sekunder. Menurut Sunyoto (2013) data sekunder dapat disebut dengan data tidak langsung yang berupa laporan tahunan (*annual report*) dengan cara menghitung, menganalisa dan membandingkan informasi data yang diperoleh yang selanjutnya dilakukan pengujian data. Menurut Sugiyono (2012) menyatakan bahwa sumber sekunder adalah sumber yang tidak memberikan langsung data kepada pengumpul data, sehingga data yang dikumpulkan melalui orang lain atau melalui dokumen. Dalam penelitian ini perusahaan yang digunakan adalah perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang *property and real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2020. Metode pengumpulan data penelitian ini didapatkan dari laporan keuangan tahunan (*Annual Report*). Data yang digunakan berasal dari data-data yang ada pada Bursa Efek Indonesia (BEI).

### Variabel dan Definisi Operasional Variabel

#### Variabel Independen

Variabel independen atau yang biasanya disebut dengan variabel bebas yaitu merupakan variabel yang mempengaruhi variabel dependen, variabel independen dalam penelitian ini yaitu:

#### Narsisme CEO

Narsisme CEO merupakan salah satu watak atau kepribadian seseorang yang mempengaruhi penilaian CEO terhadap situasi dan keputusan yang akan diambil. Pernyataan ini didukung oleh teori *upper echelons* yang menyatakan bahwa kepribadian seseorang akan mempengaruhi penilaian yang akan diambil. Menurut Olsen *et al.*, 2013

(dalam Rusydi, 2021b) proksi CEO narsisme dapat diukur dengan menggunakan foto CEO pada laporan tahunan perusahaan yaitu pada penelitian ini, foto CEO yang ada pada laporan tahunan perusahaan diukur dengan seberapa besar ukuran dan komposisi foto tersebut. (a) Ketika dalam laporan tahunan perusahaan tidak terdapat foto CEO maka diberikan nilai satu. (b) Jika terdapat foto CEO dan eksekutif lainnya dengan ukuran kurang dari setengah halaman maka diberikan nilai dua. (c) Nilai tiga diberikan ketika terdapat foto CEO bersama eksekutif lainnya dengan ukuran lebih dari setengah halaman. (d) Nilai empat diberikan ketika terdapat foto CEO sendiri dengan ukuran kurang dari setengah halaman. (e) dan nilai lima diberikan ketika terdapat foto CEO sendiri dengan ukuran lebih dari setengah halaman.

### Variabel Dependen

Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah nilai perusahaan. Nilai perusahaan merupakan jumlah uang yang dibayarkan oleh pembeli jika perusahaan dijual (Brigham dan Houston, 2014 dalam Miniawati, 2020). Dalam penelitian ini nilai perusahaan dapat diukur dengan rasio yang membandingkan harga saham dengan nilai buku perusahaan atau yang biasanya disebut dengan *Price to Book Value* (PBV). Adapun rumus *Price to Book Value* (PBV) menurut (Kasmir, 2016):

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

### Variabel Mediasi (Intervening)

Variabel intervening merupakan variabel perantara yang terletak diantara variabel independen dan dependen. Sehingga, variabel independen tidak langsung mempengaruhi timbulnya variabel dependen (Sugiyono, 2010). Variabel *intervening* pada penelitian ini yaitu manajemen laba yang diukur menggunakan *Modified Jones Model* dengan langkah sebagai berikut:

Mengukur total *accrual*

$$TAC = NI_{i,t} - CFO_{i,t} \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan:

- Tait : *Total accrual* perusahaan i pada periode waktu ke t
- Niit : Laba bersih perusahaan i pada periode waktu ke t
- CFOit : Arus kas operasi perusahaan I pada periode waktu ke t

Menghitung nilai *total accrual* yang diestimasi dengan persamaan regresi OLS:

$$TA_{it} / A_{it-1} = \beta_1 (1 / A_{it-1}) + \beta_2 (\Delta Rev_t / A_{it-1}) + \beta_3 (PPE_t / A_{it-1}) + \sum$$

Keterangan:

- Ait-1 : Total asset perusahaan i pada periode ke t-1
- $\Delta Rev_t$  : perubahan pendapatan perusahaan i pada periode ke t
- $\Delta Rect$  : piutang usaha perusahaan i pada periode ke t
- PPEt : Aset tetap perusahaan i pada periode ke t



Dengan koefisien regresi seperti pada rumus diatas, maka *nondiscretionary* accrual (NDA) ditentukan dengan formula sebagai berikut:

$$NDA_{it} = \beta_1 (1/A_{it-1}) + \beta_2 (\Delta Rev/A_{it-1} - \Delta Recit/A_{it-1}) + \beta_3 (PPE_{it}/A_{it-1})$$

Terakhir, discretionary accrual (DA) sebagai ukuran manajemen laba ditentukan dengan formula berikut:

$$DA_{it} = TA_{it}/A_{it-1} - NDA_{it}$$

### **Teknik Analisis Data Statistik Deskriptif**

Statistik deskriptif berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran objek yang diteliti melalui data sampel atau populasi tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku (Ghozali, 2018). Dalam penelitian ini statistik deskripsi dilakukan untuk mencari rata-rata, standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum range, kurtoris dan skewnes (kemencengan distribusi) agar dapat mengetahui gambaran dan penjeasan dari data tersebut.

### **Uji Asumsi Klasik Uji Normalitas**

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Menurut Ghozali (2011) menyatakan bahwa distribusi normal akan terbentuk satu garis lurus diagonal dan plotting data residual normal, sehingga garis yang menggambarkan data yang sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya. Uji statistik yang dapat dilakukan untuk mendeteksi apakah residual terdistribusi normal atau tidak adalah dengan melihat historigram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal serta melihat *normalitas probability plot* yang untuk membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal yang membentuk garis diagonal. Selain menggunakan *normal probability plot* uji normalitas dapat dilihat dengan menggunakan *kolmogorov smirnov*.

### **Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan korelasi anatar variabel bebas (*independen*). Sunyoto (2013) memaparkan bahwa model regresi yang baik tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel tersebut tidak orthogonal, artinya variabel independen yang nilai korelasi anatar sesame variabel independen sama dengan nol. Menurut Ghozali (2018) suatu model dikatakan bebas dari multikolinearitas apabila nilai koefisien besarnya VIF dan *tolerance* adalah sebagai berikut: (a) Jika nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) < 0,10, (b) Jika nilai TOL (*Tolerance*) > 0,10.

### **Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variansi dan residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika variansi dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas.

Untuk mengetahui apakah data yang digunakan terkena heteroskedastisitas atau tidak bisa dilihat pada grafik *scatterpot*. Syarat model regresi yang baik tanpa adanya heteroskedastisitas adalah: (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 maka terjadi heteroskedastisitas.

### Uji Autokorelasi

Dalam uji autokorelasi ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1 (periode sebelumnya). Jika terjadi adanya korelasi, maka dinamakan dengan problem autokorelasi (Ghozali, 2018:111 dalam Yuniar, 2021). Menurut Sunyoto, 2016:98 (dalam Yuniar, 2021) cara untuk mendeteksi ada tidaknya autokorelasi yaitu dengan melihat besaran *Durbin Watson*. Dengan ketentuan sebagai berikut: (a) Nilai DW diatas +2 menandakan autokorelasi negative, (b) Nilai DW diantara -2 sampai +2 tidak ada autokorelasi, (c) Nilai DW siatas +2 menandakan bahwa adanya autokorelasi positif.

### Analisis Regresi Linier Berganda

Pada penelitian ini regresi linier dilakukan dalam dua tahap. Tahap pertama digunakan untuk menghitung pengaruh narsisme CEO terhadap nilai perusahaan. Sedangkan, tahap kedua dilakukan untuk menghitung pengaruh narsisme CEO terhadap manajemen laba.

#### Analisis Regresi Linear

Pada penelitian ini teknik analisis regresi linear digunakan untuk menentukan pengaruh narsisme CEO terhadap nilai perusahaan. Persamaan regresi yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$PBV : a + \beta_1 NAR + DA + e$$

Dimana:

PBV : Nilai Perusahaan

$\alpha$  : Konstanta

$\beta$  : Koefisien Arah Regresi

e : Error

### Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda dalam penelitian ini yaitu pengaruh narsisme CEO terhadap manajemen laba diuji dengan menggunakan foto CEO, biodata CEO, dan jabatan lain dari seorang CEO. Berikut model analisis regresi yang digunakan:

$$DA : a + \beta_1 NAR + e$$

Dimana:

DA : Manajemen Laba

A : Konstanta

B : Koefisien arah regresi

NAR : Narsisme CEO

e : Error

### Pengujian Hipotesis

#### Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Uji koefisien determinasi  $R^2$  bertujuan untuk mengukur sejauh mana kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2016 dalam Fatmala, 2021). Dalam penelitian Citra (2020) mendeskripsikan koefisien determinasi merupakan besaran yang memiliki fungsi untuk menunjukkan tingkat kekuatan hubungan antar dua variabel dalam bentuk persen. Nilai  $R^2$  yaitu antara 0-1%, jika nilainya mendekati 1 maka semakin

baik. Sedangkan nilai  $R^2$  yang kecil mendekati 1 artinya variabel independen memberikan hamper semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

### Uji Kelayakan Model (F)

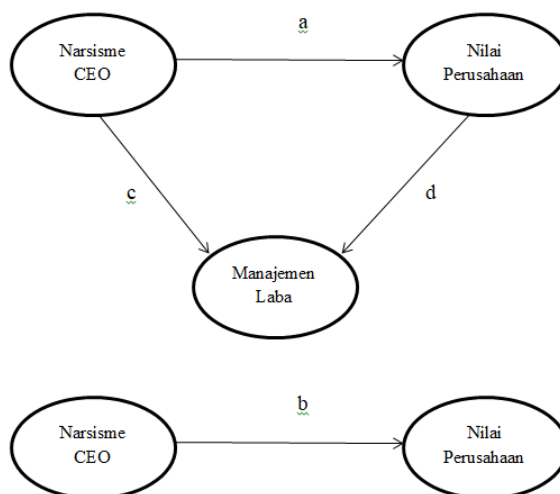
Uji F dalam penelitian ini digunakan untuk menguji apakah ada pengaruh secara bersama-sama antara variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun kriteria uji F sebagai berikut: (a) Jika nilai signifikan  $F < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Artinya bahwa variabel independen secara serentak dan signifikan mempengaruhi variabel dependen, (b) Jika nilai signifikan  $F > 0,05$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak. Artinya bahwa variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependen.

### Uji Hipotesis (Uji t)

Uji T dalam penelitian ini digunakan untuk menguji hipotesis penelitian mengenai pengaruh dari masing-masing variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat. Adapun kriteria uji T, sebagai berikut: (a) Jika nilai signifikan uji  $t > 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Artinya tidak ada pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen, (b) Jika nilai signifikan uji  $t < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Artinya terdapat pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen.

### Analisis Variabel Mediasi

Analisis variabel mediasi dapat dilakukan dengan dua pendekatan yaitu perbedaan koefisien dan perkalian koefisien. Perbedaan koefisien menggunakan metode pemeriksaan dengan cara menganalisis dan tanpa melibatkan variabel mediasi. Sedangkan perkalian koefisien dapat dilakukan dengan menggunakan uji sobel. Adapun metode yang dilakukan dengan cara dua kali analisis, yaitu menganalisis dengan menggunakan variabel mediasi dan tanpa menggunakan variabel mediasi. Adapun kriteria variabel mediasi menurut (Solimun, 2011):



**Gambar 2**  
**Bagan Variabel Mediasi**  
 Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

(a) Jika koefisien (c) dan (d) signifikan, namun (a) tidak signifikan, maka manajemen laba dapat dikatakan sebagai variabel mediasi sempurna. (b) Jika koefisien (c) dan (d) signifikan, serta (a) juga signifikan, dimana (a) lebih kecil dari (b) maka manajemen laba dapat dikatakan sebagai variabel mediasi sebagian. (c) Jika koefisien (c) dan (d) signifikan serta (a) juga signifikan, dimana koefisien (a) dengan (b) hampir sama, maka manajemen

bukan sebagai variabel mediasi. (d) Jika salah satu (c) atau (d) ataupun keduanya tidak signifikan, maka bukan dikatakan variabel mediasi.

**ANALISIS DAN PEMBAHASAN**  
**Analisis Statistik Deskriptif**

**Tabel 2**  
**Analisis Statistik Deskriptif**  
**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Narcisme CEO	94	2.0000	5.0000	3.808511	.8331388
Manajemen Laba	94	.0211	.1991	.079000	.0502993
Nilai Perusahaan	94	-.0003	.9755	.161417	.1236996
Valid N (listwise)	94				

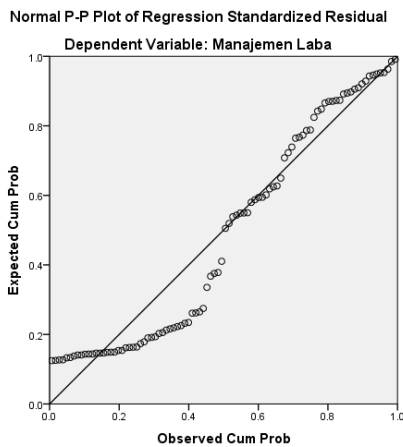
Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Nilai minimum variabel narsisme CEO adalah sebesar 2,0000 dan nilai maksimum diperoleh hasil sebesar 5,0000, sedangkan nilai rata-rata (mean) diperoleh hasil sebesar 3,808511 dan hasil standard deviasi sebesar 0,8331388.

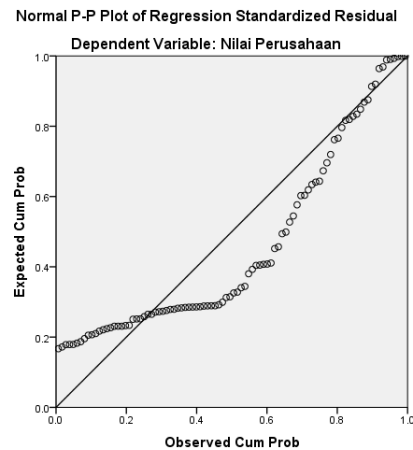
Nilai minimum variabel manajemen laba adalah sebesar 0,0211 dan nilai maksimum diperoleh hasil sebesar 0,1991, sedangkan nilai rata-rata (mean) diperoleh hasil sebesar 0,079000 dan hasil standard deviasi sebesar 0,0502993.

Nilai minimum variabel nilai perusahaan adalah sebesar -0,0003 dan nilai maksimum diperoleh hasil sebesar 0,9755, sedangkan nilai rata-rata (mean) diperoleh hasil sebesar 0,161417 dan hasil standard deviasi sebesar 0,1236996.

**Uji Asumsi Klasik**  
**Uji Normalitas**



**Gambar 3**  
**Grafik Uji Normalitas Model 1**  
Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021



**Gambar 4**  
**Grafik Uji Normalitas Model 2**  
Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji normalitas diatas dapat dilihat bahwa titik-titik pada normal *probability plot* menyebar disekitar garis diagonal dan penyebarannya mengikuti garis diagonalnya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa data pada penelitian ini yaitu normal. Sebagai data pendukung peneliti melakukan uji normalitas.

**Tabel 3**  
**Hasil One Sampel Kolmogorov Test**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Standardized Residual	
N		94	
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.2440588	
	Std. Deviation	.93977323	
Most Extreme Differences	Absolute	.132	
	Positive	.132	
	Negative	-.113	
Test Statistic		.132	
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 <sup>c</sup>	
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.	.071 <sup>d</sup>	
	95% Confidence Interval	Lower Bound	.066
		Upper Bound	.076

Sumber: Data Sekunder Diolah,2021

Berdasarkan uji normalitas menggunakan *Kolmogorov-Smirnov One Sample Test* diatas dapat dilihat bahwa nilai *Monte Carlo Sig. (2-tailed)* adalah 0,071 yang artinya *Monte Carlo Sig.(2-tailed)* lebih dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa residual dari data penelitian ini berdistribusi normal.

### Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas merupakan uji yang bertujuan untuk mengetahui ada dan tidaknya hubungan yang signifikan terhadap variabel independen. Model regresi bebas multikolinearitas dilihat dari nilai tolerance (TOL) < 0,1 dan VIF < 10, maka dapat dikatakan bahwa model sudah bebas dari kasus multikolinearitas. Berikut hasil uji multikolinearitas dalam penelitian ini:

**Tabel 4**  
**Hasil Uji Multikolinearitas Model 1**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.072	.025		2.933	.004		
	Narcisme CEO	.019	.006	.008	2.296	.038	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji multikolineritas diatas dapat dilihat bahwa nilai tolerance > 0,1 yang dimana variabel narsisme CEO sebesar 1,000. Sedangkan pada nilai VIF < 10 yaitu variabel narsisme CEO sebesar 1,000. Dengan demikian dari hasil multikolinearitas diatas dapat disimpulkan bahwa model kasus sudah terbebas dari gejala multikolinearitas.

**Tabel 5**  
**Hasil Uji Multikolinieritas Model 2**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

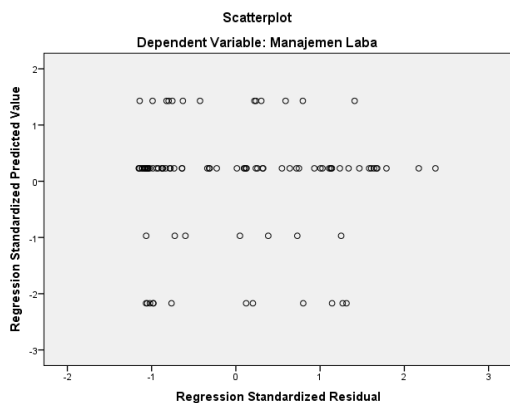
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Coefficients			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.037	.119		-.309	.758		
	Narsisme CEO	.039	.029	.136	1.321	.190	.999	1.001
	Manajemen Laba	-.646	.485	.137	-2.333	.032	.999	1.001

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan  
 Sumber, Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas pada Tabel 5 diatas dapat dilihat bahwa nilai tolerance  $> 0,1$  yang dimana variabel narsisme CEO sebesar 0,999 dan manajemen laba sebesar 0,999. Sedangkan nilai VIF  $< 10$  pada variabel narsisme CEO yaitu sebesar 1,001 dan manajemen laba sebesar 1,001. Dengan demikian model kasus diatas dapat disimpulkan bahwa sudah terbebas dari multikolinieritas.

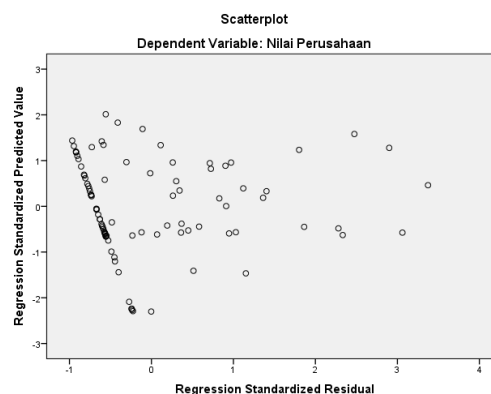
### Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji terjadinya kesamaan atau ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lainnya dalam model regresi yang digunakan. Apabila bentuk pola membentuk titik-titik dengan membentuk pola tertentu, maka dapat dikatakan terjadinya heteroskedastisitas. Sedangkan, jika tidak ada bentuk pola yang membentuk dengan jelas dan titik-titiknya menyebar keatas dan bawah angka 0 pada sumbu Y, maka hal ini dapat dikatakan tidak ada terjadinya heteroskedastisitas. Berikut grafik *Scatterplot*:



**Gambar 5**

Uji Heteroskedastisitas Model 1  
 Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021



**Gambar 6**

Uji Heteroskedastisitas Model 2  
 Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan Gambar 5 dan Gambar 6 diatas dapat dilihat bahwa titik-titik pada gambar menyebar secara acak diatas maupun dibawah angka 0 dan tidak membentuk pola tertentu sehingga model sudah bebas dari kasus heteroskedastisitas.

## Uji Autokorelasi

**Tabel 6**  
**Hasil Uji Autokorelasi Model 1**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.308 <sup>a</sup>	.095	.010	.0505479	1.112

a. Predictors: (Constant), Narcisme CEO

b. Dependent Variable: Manajemen Laba

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan dari Tabel 6 diatas nilai dari uji Durbin Watson sebesar 1,112 dan terletak antara -2 hingga +2 maka dapat disimpulkan bahwa data penelitian sudah terbebas dari kasus autokorelasi.

**Tabel 7**  
**Hasil Uji Autokorelasi Model 2**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.196 <sup>a</sup>	.038	.017	.2349421	1.121

a. Predictors: (Constant), Manajemen Laba, Narcisme CEO

b. Dependent Variable: Nilai Perusahaan

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan dari Tabel 7 diatas nilai dari uji Durbin Watson sebesar 1,121 dan terletak antara -2 hingga +2, maka dapat disimpulkan bahwa data penelitian sudah terbebas dari kasus autokorelasi.

## Analisis Regresi Linier Berganda

**Tabel 8**  
**Analisis Regresi Linier Berganda Model 1**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.072	.025		2.933	.004		
	Narcisme CEO	.019	.006	.008	2.296	.038	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Apabila didistribusikan berdasarkan hasil uji linier berganda diatas maka akan menjadi sebagai berikut:

$$DA = 0,072 + 0,019$$

Penjelasan untuk persamaan regresi diatas adalah sebagai berikut:

Nilai koefisien narsisme CEO menunjukkan nilai positif yang berarti adanya hubungan yang searah antara variabel independen yaitu narsisme CEO terhadap variabel dependen yaitu manajemen laba.

**Tabel 9**  
**Analisis Regresi Linier Berganda Model 2**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.037	.119		-.309	.758		
	Narsisme CEO	.039	.029	.136	1.321	.190	.999	1.001
	Manajemen Laba	-.646	.485	.137	-2.333	.032	.999	1.001

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Apabila didistribusikan dari hasil uji analisis linier berganda diatas maka sebagai berikut:

$$PBV = -0,037 + 0,039 - 0,646$$

Penjelasan untuk persamaan regresi diatas adalah sebagai berikut:

Nilai koefisien narsisme CEO menunjukkan nilai positif yang berarti adanya hubungan searah antara variabel independen yaitu narsisme CEO terhadap variabel dependen yaitu nilai perusahaan.

Nilai koefisien manajemen laba menunjukkan nilai negatif yang berarti tidak ada hubungan searah antara variabel independen yaitu manajemen laba terhadap variabel dependen yaitu nilai perusahaan.

### Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

**Tabel 10**  
**Hasil Uji Determinasi Model 1**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.308 <sup>a</sup>	.095	.010	.0505479	1.112

a. Predictors: (Constant), Narsisme CEO

b. Dependent Variable: Manajemen Laba

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi diatas menunjukkan bahwa nilai *adjusted R square* pada model 1 sebesar 0,010 atau 1% artinya variabel narsisme CEO sebagai variabel independen dapat mempengaruhi variabel manajemen laba. Sedangkan, sisanya 99,9% dijelaskan oleh variabel independen lainnya yang tidak diikuti pada suatu model.



**Tabel 10**  
**Hasil Uji Determinasi Model 2**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.196 <sup>a</sup>	.038	.017	.2349421	1.121

a. Predictors: (Constant), Manajemen Laba, Narcisme CEO

b. Dependent Variable: Nilai Perusahaan

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi diatas menunjukkan bahwa nilai *adjusted R square* pada model 2 sebesar 0,017 atau 1,7% artinya variabel narsisme CEO sebagai variabel independen dapat mempengaruhi variabel nilai perusahaan. Sedangkan, sisanya 98,3% dijelaskan oleh variabel independen lainnya yang tidak diikutkan pada suatu model.

**Uji Kelayakan Model (Uji F)**

**Tabel 11**  
**Hasil uji F Model 1**  
**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.000	1	.000	11.087	.048 <sup>b</sup>
	Residual	.235	92	.003		
	Total	.235	93			

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

b. Predictors: (Constant), Narcisme CEO

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji F pada Tabel 11 diatas , menunjukkan bahwa nilai F sebesar 11,087 dan nilai signifikansi F sebesar 0,048 lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$  artinya narsisme CEO sebagai variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel manajemen laba. Sehingga, model regresi layak untuk digunakan dalam penelitian.

**Tabel 12**  
**Hasil Uji F Model 2**  
**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.201	2	.100	11.817	.002 <sup>b</sup>
	Residual	5.023	91	.055		
	Total	5.224	93			

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan

b. Predictors: (Constant), Manajemen Laba, Narcisme CEO

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji F pada Tabel 12 diatas , menunjukkan bahwa nilai F sebesar 11,817 dan nilai signifikansi F sebesar 0,002 lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$  artinya narsisme CEO

sebagai variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel nilai perusahaan. Sehingga, model regresi layak untuk digunakan dalam penelitian.

### Uji Hipotesis (Uji t)

**Tabel 13**  
Hasil Uji Hipotesis Model 1  
Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.072	.025		2.933	.004		
	Narsisme CEO	.019	.006	.008	2.296	.038	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji regresi pada tabel diatas dapat dilihat bahwa narsisme CEO memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,019 dan nilai t sebesar 2,296. Sedangkan pada tingkat signifikansi memiliki nilai sebesar  $0,038 < 0,05$  yang artinya narsisme CEO berpengaruh signifikan positif terhadap manajemen laba.

**Tabel 14**  
Hasil Uji Hipotesis Model 2  
Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.037	.119		-.309	.758		
	Narsisme CEO	.039	.029	.136	1.321	.190	.999	1.001
	Manajemen Laba	-.646	.485	.137	-2.333	.032	.999	1.001

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji regresi pada tabel diatas dapat dilihat bahwa narsisme CEO memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,039 dan nilai t sebesar 1,321. Sedangkan pada tingkat signifikansi memiliki nilai sebesar  $0,190 > 0,05$  yang artinya narsisme CEO tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan hasil uji regresi pada tabel diatas dapat dilihat bahwa manajemen laba memiliki nilai koefisien regresi sebesar -0,646 dan nilai t sebesar -2,333. Sedangkan pada tingkat signifikansi memiliki nilai sebesar  $0,032 < 0,05$  yang artinya manajemen laba berpengaruh signifikan negatif terhadap nilai perusahaan.

### Pembahasan

#### Pengaruh Narsisme CEO terhadap Manajemen Laba

Berdasarkan hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa narsisme CEO terhadap manajemen laba memiliki pengaruh yang signifikan. Karena berdasarkan pada Tabel 14 diatas narsisme CEO memiliki koefisien regresi sebesar 0,019 dengan nilai t sebesar 2,296 dan nilai signifikansi sebesar  $0,038 < 0,05$  yang artinya narsisme CEO berpengaruh positif dan signifikan terhadap manajemen laba perusahaan. Dari pernyataan tersebut dapat diartikan bahwa  $H_1$  diterima.

Semakin tinggi tingkat narsisme seorang CEO dalam sebuah perusahaan, maka semakin tinggi pula seorang CEO dalam melakukan manajemen laba perusahaan. Hal ini sejalan

dengan penelitian yang dilakukan oleh Rusydi (2021b) yang menunjukkan bahwa narsisme CEO berdampak pada manajemen laba karena CEO yang narsis akan menambah atau mengurangi keuntungan untuk mencapai tujuannya. Penelitian yang dilakukan oleh *Falah et al.*, (2020) menunjukkan bahwa narsisme CEO memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap manajemen laba, karena peneliti melihat adanya reputasi perusahaan sebagai milik mereka sendiri.

### **Pengaruh Narsisme CEO terhadap Nilai Perusahaan**

Berdasarkan hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa narsisme CEO tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Karena berdasarkan Tabel 14 di atas narsisme CEO memiliki koefisien regresi sebesar 0,039 dengan nilai t sebesar 1,321 dan nilai signifikansi 0,190 > 0,05 yang artinya narsisme CEO tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Dari pernyataan tersebut dapat diartikan bahwa  $H_2$  ditolak.

Nilai perusahaan merupakan persepsi investor pada tingkat keberhasilan perusahaan yang di hubungkan dengan harga saham (Salvatore, 2005 dalam Elviani *et al.*, 2020). Tingginya tingkat narsisme CEO tidak dapat mempengaruhi nilai perusahaan karena nilai perusahaan yang baik menunjukkan prospek perusahaan yang mampu memberikan kepercayaan kepada investor dalam memberikan modal terhadap perusahaan (Febriana *et al.*, 2016). Penelitian yang dilakukan oleh Firmansyah *et al.*, (2021) menyatakan CEO dengan kepemilikan saham yang rendah tidak mampu merespon investor. Hal ini karena CEO yang memiliki saham rendah tidak membuat manajemen dalam melakukan kegiatan untuk memaksimalkan nilai perusahaannya.

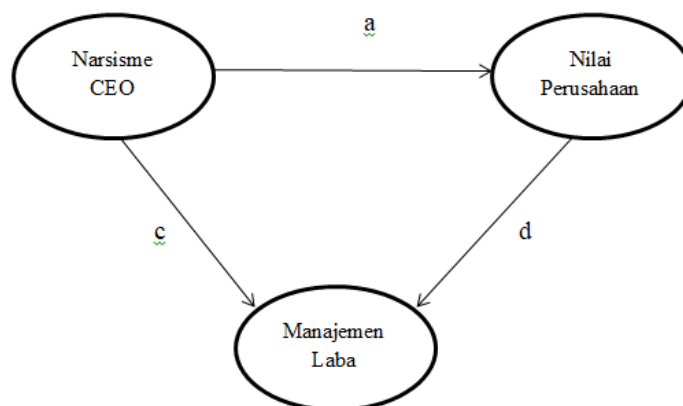
### **Pengaruh Manajemen Laba terhadap Nilai Perusahaan**

Berdasarkan hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa manajemen laba memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Karena berdasarkan pada Tabel 14 di atas manajemen laba memiliki koefisien regresi sebesar -0,646 dengan nilai t sebesar -2,333 dan nilai signifikansi sebesar 0,032 < 0,05 yang artinya manajemen laba berpengaruh signifikan negatif terhadap nilai perusahaan. Dari pernyataan tersebut dapat diartikan bahwa  $H_3$  diterima.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Diatmika dan Sukartha (2019) yang menyatakan manajemen laba berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Hal ini dikarenakan semakin tinggi perusahaan melakukan manajemen laba, maka akan menurunkan nilai perusahaan dan dengan adanya perilaku yang oportunis dapat menyebabkan informasi laba yang tidak sesungguhnya. Penelitian yang dilakukan oleh Tumpal Manik (2018) menyatakan bahwa manajemen laba memberikan pengaruh negatif terhadap nilai perusahaan sebesar -17,6% yang artinya manajemen laba meningkat dan terjadinya penurunan pada nilai perusahaan.

### **Manajemen Laba Memediasi Narsisme CEO terhadap Nilai Perusahaan**

Hasil pengujian menunjukkan manajemen laba mampu memediasi narsisme CEO terhadap nilai perusahaan. Hasil penelitian sesuai dengan hipotesis yang diajukan, maka hal ini menunjukkan bahwa hipotesis  $H_4$  adalah di terima. Untuk mengetahui besarnya nilai variabel mediasi tersebut dapat dilihat dan dijelaskan dari gambar berikut:



**Gambar 7**  
**Bagan Variabel Mediasi**  
**Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021**

Berdasarkan hasil uji regresi koefisien (c) yaitu narsisme CEO terhadap manajemen laba berpengaruh signifikan positif dan koefisien (d) yaitu nilai perusahaan terhadap manajemen laba berpengaruh signifikan negatif, serta koefisien (a) yaitu narsisme CEO terhadap nilai perusahaan tidak berpengaruh signifikan. Hasil analisis ini sejalan dengan metode analisis variabel mediasi yang dilakukan oleh (Solimun,2011) yang menyatakan bahwa jika koefisien (c) dan (d) signifikan, namun (a) tidak signifikan, maka manajemen laba dapat dikatakan sebagai variabel mediasi sempurna (*Complete mediation*).

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk menguji pengaruh narsisme CEO terhadap nilai perusahaan dengan manajemen laba sebagai variabel mediasi. Narsisme CEO dalam penelitian ini menggunakan proksi foto CEO, manajemen laba dalam penelitian ini diukur dengan *Modified Jones Model*, dan nilai perusahaan dalam penelitian ini diukur menggunakan *Price to Book Value (PBV)*. Sampel dalam penelitian yaitu perusahaan manufaktur sektor *property and real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan periode 2018 hingga 2020. Penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* dengan adanya ketentuan kriteria sehingga menghasilkan sebanyak 111 data pengamatan. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) Narsisme CEO berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba, (2) Narsisme CEO tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, (3) Manajemen laba berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, (4) manajemen laba mampu memediasi narsisme CEO terhadap nilai perusahaan.

### Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan simpulan diatas, terdapat beberapa saran yang peneliti sampaikan, sebagai berikut: (1) Untuk penelitian selanjutnya dapat menambahkan beberapa proksi pada variabel independen yaitu narsisme CEO, karena dari penilitan ini pengaruhnya sangat kecil, (2) Untuk penelitian selanjutnya dapat menggunakan objek perusahaan lainnya, (3) Untuk peneliti selanjutnya dapat menambahkan jumlah periode waktu yang lebih banyak.

## DAFTAR PUSTAKA

Andriyani, R., dan Mudjiyanti, R. 2017. Pengaruh Tingkat Profitabilitas, Leverage, Jumlah

- Dewan Komisaris Independen dan Kepemilikan Institusional Terhadap Pengungkapan Internet Financial Reporting (IFR) di Bursa Efek Indonesia. *Kompartemen*, XV(1), 67-81. <http://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/kompartemen/article/view/1380>
- Aulia Hendra, I., dan NR, E. 2020. Pengaruh Manajemen Laba Dan Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Good Corporate Governance Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 2(4): 3566-3576. <https://doi.org/10.24036/jea.v2i4.305>
- Buchholz, F., Lopatta, K., dan Maas, K. 2020. The Deliberate Engagement of Narcissistic CEOs in Earnings Management. *Journal of Business Ethics*, 167(4): 663-686. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04176-x>
- Buchholz, F., Lopatta, K., Maas, K., dan Maas, K. 2020. Keterlibatan yang Disengaja dari CEO Narsistik dalam. 663-686.
- Diatmika, M. D., dan Sukartha, I. M. 2019. Pengaruh Manajemen Laba Pada Agresivitas Pajak dan Implikasinya Terhadap Nilai Perusahaan. *E-Jurnal Akuntansi*, 26: 591. <https://doi.org/10.24843/eja.2019.v26.i01.p22>
- Elviani, D., Ali, S., dan Kurniawan, R. 2020. Pengaruh Kecurangan Laporan Keuangan terhadap Nilai Perusahaan: Ditinjau dari Perspektif Fraud Pentagon (Kasus di Indonesia). *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 20(1): 121. <https://doi.org/10.33087/jiubj.v20i1.828>
- Ernawan, K., dan Daniel, D. R. 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. <https://doi.org/10.31289/jab.v6i1.2861>
- Falah, L. J., Mita, A. F., Akuntansi, D., Ekonomi, F., dan Indonesia, U. 2020. Peran Narsisme Ceo Terhadap Pengungkapan Esg Di Negara Asean-5. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 8(2), 393-404. <https://doi.org/10.17509/jrak.v8i2.26367>
- Febriana, E., Djumahir, dan Djawahir, A. H. 2016. Kepemilikan Saham Manajerial dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Pada 2011-2013). *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 21(2): 163-178.
- Firmansyah, A., Jadi, P. H., dan Sukarno, R. S. 2021. Bagaimana respon investor terhadap kepemilikan saham oleh CEO? *Jurnal Online Insan Akuntan*, 4(1): 15-28. <https://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JOIA/article/view/1476>
- Guinardi. 2020. *Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018 Pengaruh Profitabilitas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018 Pembimbing.*
- Irnawan, R. D. 2016. Narsisme sebagai Wujud Eksistensi Diri dalam Novel "My Name is Red" Karya Orhan Pamuk. *Paradigma, Jurnal Kajian Budaya*, 4(2): 149. <https://doi.org/10.17510/paradigma.v4i2.49>
- Istiqomah, A., dan Adhariani, D. 2017. Pengaruh Manajemen Laba terhadap Stock Return dengan Kualitas Audit dan Efektivitas Komite Audit sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 19(1), 1-12. <https://doi.org/10.9744/jak.19.1.1-12>
- Miniawati, T. 2020. *Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Return Saham Dampaknya Terhadap Financial Distress Pada Perusahaan Sektor Logam Yulistina, Dewi Silvia dan Euis Miftahul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba Fenti Fiqri Fadella, Riana R Mempengaru.* 11(2).
- Muvidha, N. I., dan Suryono, B. 2017. Pengaruh Struktur Kepemilikan, Keputusan Pendanaan, Profitabilitas, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 6(5), 1813-1835.
- Nadenka, J. A. 2020. *Pengaruh Narsisme Ceo Terhadap Manajemen Laba Perusahaan.* <http://repository.unair.ac.id/100412/>
- Normal, I. N. 2015. Pengaruh Manajemen Laba Terhadap Rasio Keuangan Produk Industri

- Kreatif Keramik. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 19(3): 378–390. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v19i3.37>
- Oktarina, D. 2019. Peran Nilai Perusahaan Dalam Menentukan Pengaruh Kinerja Perusahaan Terhadap Financial Distress Di Asean. *Jurnal Profita*, 12(3): 476. <https://doi.org/10.22441/profita.2019.v12.03.009>
- Olsen, K. J., Dworkis, K. K., dan Mark Young, S. 2013. CEO narcissism and accounting: A picture of profits. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2): 243–267. <https://doi.org/10.2308/jmar-50638>
- Putri, D. R. 2011. Pengaruh Resiko Bisnis, Investment Opportunity Set, Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan Properti Dan Real Estate Dengan Variabel Intervening Struktur Modal, 13(1): 43–50.
- Rahman, A. 2020. Manajemen laba riil dan keterbacaan laporan tahunan. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 12(1): 35–43. <https://doi.org/10.33508/jako.v12i1.2211>
- Riswandi, P., dan Yuniarti, R. 2020. Pengaruh Manajemen Laba Terhadap Nilai Perusahaan. *Pamator Journal*, 13(1): 134–138. <https://doi.org/10.21107/pamator.v13i1.6953>
- Rusydi, M. 2021a. *Manajemen Laba*. 4(1), 53–60.
- Rusydi, M. 2021b. The Impact of CEO Narcissism Behavior on Firm Performance through Earnings Management. *ATESTASI: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 4(1), 53–60.
- Sanjaya, V. F. 2020. Pengaruh Narsisme Dan Moderasi Religiusitas. *Jurnal TECHNOBIZ*, 3(1), 1–7. <https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/technobiz/article/view/548/393>
- Sari, R. R. N., dan Ardini, L. 2018. Pengaruh likuiditas, profitabilitas, dan kebijakan dividen terhadap perubahan laba. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 7. <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/43>
- Sulaeman, E. 2020. Pengaruh Manajemen Laba Dan Komposisi Komisaris Independen Terhadap Kualitas Laba Dan Efeknya Terhadap Nilai Perusahaan. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 3(2): 188–205. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2019.v3.i2.4109>
- Sunyoto. 2013. *Metode Penelitian Akuntansi*. Edisi 2. REFIKA ADITAMA. Bandung.
- Solimun. 2011. Analisis Variabel Moderasi dan Mediasi. [https://www.academia.edu/8314503/Solimun\\_Program\\_Studi\\_Statistika\\_FMIPA\\_UB\\_31\\_V\\_ANALISIS\\_VARIABEL\\_MODERASI\\_DAN\\_MEDIASI](https://www.academia.edu/8314503/Solimun_Program_Studi_Statistika_FMIPA_UB_31_V_ANALISIS_VARIABEL_MODERASI_DAN_MEDIASI). Diakses Tanggal 15 Februari 2022.
- Tridinanti, U., Selatan, S., Rani, S., Tridinanti, U., dan Selatan, S. 2021. *Pengaruh narsisme ceo terhadap kualitas laba dalam laporan keuangan dengan variabel kontrol size dan educ*. 6(2): 103–121.
- Tumpal Manik. 2018. Pengaruh Manajemen Laba Dan Konservatisme Akuntansi Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kinerja Perusahaan Sebagai Variabel Pemoderasi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Finansial Indonesia*, 2(1): 1–14. <https://doi.org/10.31629/jiafi.v2i1.1272>
- 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.
- Wijaya, D. C. T., dan Budiasih, I. G. A. N. 2018. Manajemen Laba Terhadap Nilai Perusahaan Pada Pergantian CEO. *E-Jurnal Akuntansi*, 25: 1662. <https://doi.org/10.24843/eja.2018.v25.i03.p02>
- Yousif, N., Cole, J., Rothwell, J. C., Diedrichsen, J., Zelik, K. E., Winstein, C. J., Kay, D. B., Wijesinghe, R., Protti, D. A., Camp, A. J., Quinlan, E., Jacobs, J. V, Henry, S. M., Horak, F. B., Jacobs, J. V, Fraser, L. E., Mansfield, A., Harris, L. R., Merino, D. M., ... Dublin, C. 2018. CEO Narcissism and Accounting: A Picture of Profits. *Journal of Physical Therapy Science*, 9(1), 1–11.