



## Pengaruh CEO Narcissism Terhadap Manajemen Laba dengan Koneksi Politik Sebagai Variabel Moderasi

Muhammad Bayu Saputra<sup>1\*</sup>, Dona Primasari<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Magister Sains Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

\*Corresponding author email: [muhammad.bayu21@gmail.com](mailto:muhammad.bayu21@gmail.com)

### History Article

#### Article history:

Received February 27, 2024

Approved March 15, 2024

#### Keywords:

CEO narcissism, political connections, earnings management, influence.

#### ABSTRACT

*The primary objective of this research is to obtain empirical evidence regarding the impact of CEO narcissism on earnings management, taking into account political connections as a moderating factor. The study focuses on state-owned enterprises listed on the Indonesia Stock Exchange during the period 2017-2021. The selection of samples in this study utilizes purposive sampling, yielding a sample size of 15 state-owned companies. The analytical approach involves multiple linear regression. The findings suggest that: (1) CEO narcissism positively influences earnings management, and (2) the presence of political connections as a moderating variable does not significantly alter the impact of CEO narcissism on earnings management.*

#### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh bukti empiris mengenai dampak kepribadian narcisistik CEO terhadap praktik manajemen laba, dengan memasukkan koneksi politik sebagai faktor moderasi. Penelitian ini mengkonsentrasikan populasi pada perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama rentang waktu 2017-2021. Seleksi sampel dilakukan melalui pendekatan purposive sampling, dengan jumlah total sampel mencapai 15 perusahaan BUMN. Analisis data dilakukan melalui penerapan teknik regresi linier berganda. Hasil analisis menyatakan bahwa: (1) Terdapat pengaruh positif antara sifat narcisistik CEO dan praktik manajemen laba, dan (2) Tidak ditemukan pengaruh CEO yang memiliki sifat narcisistik terhadap praktik manajemen laba ketika koneksi politik dijadikan sebagai variabel moderasi.

Copyright © 2024, The Author(s).

This is an open access article under the CC-BY-SA license



**How to cite:** Saputra, M. B., & Primasari, D. (2024). Pengaruh CEO Narcissism Terhadap Manajemen Laba dengan Koneksi Politik Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ilmiah Global Education*, 5(1), 646–660. <https://doi.org/10.55681/jige.v5i1.2486>

### PENDAHULUAN

Laporan keuangan memainkan peran krusial sebagai sarana untuk menyajikan informasi keuangan kepada para pemakai dengan tepat waktu, akurat, dan adil (Das et al., 2018; Almuzaiqer et al., 2022). Walaupun demikian, penerapan praktik manajemen laba oleh perusahaan dengan tujuan memperbaiki presentasi laporan keuangannya dapat berpotensi

menurunkan tingkat kepercayaan investor terhadap kualitas dan integritas laporan keuangan (Nguyen *et al.*, 2020). Selain dilihat dari karakteristik perusahaan (Dechow *et al.* 2010), praktik manajemen laba dapat dipengaruhi oleh karakteristik psikologis pemimpin perusahaan.

Berdasar *upper echelon theory*, CEO berperan penting dalam segala pengambilan keputusan perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah disepakati antara manajemen dengan para pemangku kepentingan. Dengan demikian, karakteristik psikologis yang ada pada diri CEO dapat memengaruhi proses pengambilan keputusan, salah satunya adalah karakteristik narsisme. Tingkat narsisme yang dimiliki CEO mampu memengaruhi keputusan strategis CEO dalam mengelola laba perusahaan melalui peningkatan atau penurunan laba, misalnya dengan menjalankan *corporate social responsibility* secara berkelanjutan (Chen *et al.* 2019), melakukan penghindaran pajak (Garcia-Meca *et al.* 2021; Olsen dan Stekelberg 2014), tidak memberi informasi lebih kepada pasar (Plöckinger *et al.*, 2016) dan mengelola kualitas pelaporan keuangan (Ham *et al.* 2017).

CEO dengan tingkat narsisme yang tinggi cenderung melakukan manajemen laba untuk menjaga reputasinya. Keputusan melakukan tindakan ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan pribadi terhadap pujian dan motivasi penegasan diri dari orang luar atau status mereka di lingkungan kerja (Capalbo 2017; Kontesa *et al.* 2020). Karakteristik narsisme sangat senang terhadap pujian dan cenderung bersikap arogan ketika mendapat penghinaan. Dengan kekuasaan yang dimiliki, maka CEO dengan tingkat narsisme yang tinggi, menurut Buchholz *et al.* (2020), Capalbo *et al.* (2018), dan Lin *et al.* (2020) menunjukkan bahwa praktik manajemen laba bukan hanya sekedar berupaya untuk memengaruhi persepsi pemangku kepentingan ini, tetapi juga berorientasi pada jangka waktu yang akan datang. Pengujian terhadap peran CEO narcissism sebagai faktor penentu manajemen laba menjadi subjek penelitian yang menarik, terutama ketika diterapkan pada BUMN di Indonesia yang kinerjanya tentu disorot publik.

BUMN memiliki peran penting dalam penyelenggaraan perekonomian untuk mewujudkan kesejahteraan negara. Dalam praktiknya, perusahaan BUMN sering dinilai melakukan praktik manajemen laba demi maksud tertentu. Salah satu fenomena nyata terkait manajemen laba pada BUMN di Indonesia yang muncul ke publik adalah PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk melaporkan laba bersih pada tahun 2018 sebesar US\$809,85 ribu atau setara dengan Rp 11,33 miliar. Ini menunjukkan perubahan yang signifikan dibandingkan dengan kinerja tahun 2017, di mana perusahaan mengalami kerugian sebesar US\$216,58 juta. Peningkatan kinerja ini dapat diatribusikan kepada pengakuan transaksi kerjasama senilai US\$239,94 juta dengan PT. Mahata Aero Teknologi sebagai pendapatan, meskipun pembayaran belum diterima.

Selanjutnya, manipulasi laporan keuangan yang terjadi di PT Jiwasraya (Persero) disebabkan oleh kurangnya kehati-hatian dalam melakukan investasi, yang dianggap sebagai pemicu utama masalah keuangan yang dihadapi oleh Jiwasraya. Keputusan untuk hanya mengalokasikan investasi dalam saham dan reksa dana saham yang memiliki kualitas rendah, bersamaan dengan adanya tanda-tanda rekayasa dalam menentukan harga saham, Jiwasraya mengalami kesulitan dalam menyelesaikan kewajiban pembayaran klaim sebesar Rp 16 triliun. Pada Desember 2019, ekuitas Jiwasraya mencatatkan nilai negatif sebesar Rp 28 triliun. Temuan dari pemeriksaan yang dilakukan oleh Badan Pemeriksa Keuangan terhadap PT Asuransi Jiwasraya (Persero) pada tahun 2018 mengindikasikan adanya dugaan tindakan kejahatan korporatif dalam pengelolaan perusahaan. Praktik yang diduga melibatkan jajaran direksi,

manajemen, dan pihak eksternal lainnya telah menimbulkan kerugian internal dan negara (money.kompas.com, 2020).

Pengaruh karakteristik psikologis CEO dalam pelaksanaan manajemen laba menjadi lebih signifikan ketika CEO tersebut memiliki keterkaitan politik. Keterkaitan politik merujuk pada relasi antara suatu perusahaan yang bekerjasama dengan pemerintahan dan politisi yang dimana memiliki potensi untuk mempengaruhi keputusan perusahaan (Shahzad, Rauf, Saeed, dan Al Barghouthi, 2017). Dampak ini dapat menjadi lebih signifikan jika individu yang memiliki keterkaitan politik yang menduduki posisi strategis di dalam perusahaan, seperti menjadi anggota dewan komisaris atau direksi (Sadiq dan Othman, 2017). Beberapa penelitian literatur menunjukkan bahwa perusahaan yang memiliki keterkaitan politik cenderung terlibat dalam praktik manajemen laba (Al-Dhamari dan Ismail, 2015; Chaney, Faccio, dan Parsley, 2011). Negara-negara yang memanfaatkan koneksi politik biasanya memiliki tingkat korupsi yang tinggi, terkendala pada investasi asing, dan kurangnya transparansi (Faccio, 2006).

Penelitian ini memiliki dua kontribusi. Pertama, menambah literatur tentang permasalahan manajemen laba di negara berkembang, terutama untuk negara-negara dengan tingkat korupsi yang tinggi. Kedua, menyajikan temuan empiris pengaruh CEO narcissism terhadap manajemen laba pada BUMN Indonesia.

Teori *Upper Echelon* memaparkan peranan manajemen tingkat atas sebagai penentu utama dalam pengambilan keputusan strategis di dalam organisasi. Konsep ini berakar pada keyakinan bahwa pengalaman, nilai-nilai, karakteristik, dan kepribadian manajemen tingkat atas memberikan dampak signifikan pada cara mereka mengartikan situasi dan kondisi yang dihadapi. Dengan mempertimbangkan peran krusial mereka, terdapat beberapa aspek dari kepribadian manajemen puncak yang secara khusus memengaruhi keputusan perusahaan, termasuk karakteristik pribadi mereka, tindakan yang diambil, dan cara pelaksanaannya. Semakin rumit keputusan yang akan diambil, maka semakin krusial karakteristik pribadinya (Finkelstein & Hambrick, 1997; Hambrick & Mason, 1984).

Seorang CEO adalah individu yang menduduki posisi tinggi di dalam suatu perusahaan, bertanggung jawab atas pengelolaan aktivitas perusahaan dan pengambilan keputusan. Sebuah penelitian (Olsen et al., 2013) menunjukkan bahwa seorang CEO dengan tingkat kenarsisan yang tinggi cenderung berupaya untuk menjaga reputasi baik perusahaan maupun dirinya sendiri. Saat merekrut seorang CEO, perusahaan umumnya memperhitungkan keahlian, pengalaman, dan keterampilan individu tersebut dalam menciptakan nilai bagi pemegang saham, mengingat peranan yang sangat vital dari seorang CEO dalam membimbing dan mengarahkan kesuksesan perusahaan (Field et al., 2013). Keberhasilan perusahaan dapat diukur melalui kinerja yang dihasilkan. Adanya indikasi bahwa perusahaan dengan CEO yang memiliki tingkat kenarsisan tinggi cenderung melibatkan diri dalam praktik manajemen laba sebagai upaya untuk menjaga reputasi mereka. Keputusan melakukan tindakan ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan pribadi terhadap pujian dan motivasi penegasan diri dari orang luar atau status mereka di lingkungan kerja (Capalbo 2017; Kontesa et al. 2020). Karakteristik narsisme sangat senang terhadap pujian dan cenderung bersikap arogan ketika mendapat penghinaan.

Laporan laba memiliki peran penting dalam penilaian kinerja perusahaan oleh pengguna laporan keuangan (Uygur, 2013). Dikarenakan investor dan pemangku kepentingan cenderung lebih memprioritaskan informasi laba, situasi ini dapat mendorong manajemen perusahaan untuk

melaksanakan praktik manajemen laba sebagai tanggapan terhadap peningkatan perhatian terhadap elemen keuangan tersebut.

Agrawal & Knoeber (2001) menyatakan bahwa terdapat indikasi keterlibatan orang-orang politik di dalam perusahaan justru tidak mendukung tujuan perusahaan, tetapi menimbulkan masalah baru karena menggunakan kekuasaan politik untuk mengatasi segala permasalahan perusahaan. Insentif yang dimiliki dapat mencakup berbagai bentuk, seperti mendapatkan beban pajak yang lebih rendah, mendapatkan perlakuan istimewa dalam persaingan untuk memenangkan kontrak pemerintah, serta pengawasan peraturan yang kurang ketat, dan pengawasan yang lebih intens terhadap pesaingnya (Faccio, 2006). Semua insentif yang dimiliki perusahaan terkoneksi politik akan mengakibatkan penurunan kualitas laporan keuangan yang dihasilkan perusahaan.

Keputusan manajemen laba merupakan keputusan strategis perusahaan yang diambil oleh manajemen puncak dengan tujuan tertentu. Sesuai dengan *upper echelon theory*, karakteristik pribadi CEO akan berpengaruh terhadap keputusan yang diambilnya. Literatur terdahulu telah meneliti bagaimana karakteristik psikologis CEO mempengaruhi keputusan manajemen laba. Perusahaan yang dipimpin oleh seorang CEO yang memiliki tingkat kenarsisan cenderung terlibat dalam praktik non-etis, seperti manajemen akrual, dengan tujuan untuk meningkatkan laba secara positif guna memuaskan ego dan meningkatkan harga diri pribadi mereka. Dampak dari sifat narsistik CEO ini dapat menyebabkan penurunan kualitas laporan keuangan perusahaan (Ham *et al.*, 2017; Capalbo *et al.*, 2018; Amernic & Craig, 2010). CEO yang memiliki narsisme dapat mengakibatkan distorsi informasi keuangan yang disediakan untuk investor karena mereka menggunakan kekuasaan mereka untuk mencapai tujuan pribadi. Penelitian oleh Lin *et al.* (2020) menunjukkan bahwa CEO dengan karakter narsistik terlibat dalam manajemen laba riil dengan meningkatkan laba yang dilaporkan melalui manipulasi biaya produksi abnormal. Analisis tambahan mengindikasikan bahwa keterkaitan positif antara narsisme CEO dan praktik manajemen laba tetap berlaku dan tidak dipengaruhi oleh tingkat kemampuan berbicara (*verbositas*) CEO atau apakah CEO juga menjabat sebagai Chair atau tidak.

Amernic & Craig (2010) menyatakan ketidakseimbangan informasi, yang timbul dari pelaksanaan manajemen laba, hal itu dapat dikenali pada tahap awal dengan mempertimbangkan karakteristik kepribadian CEO. Kepribadian CEO yang terlalu narsis dapat ditunjukkan melalui kemunculan foto dirinya dalam laporan CSR karena anggapan merasa dirinya penting, memiliki rasa kepemilikan, mengekspresikan sikap superior, menuntut perhatian lebih, dan mencari status yang lebih tinggi (Lin *et al.*, 2020). Semakin CEO narsis, maka semakin tinggi manajemen laba yang dilakukan untuk memenuhi kepentingan pribadinya dalam memperoleh citra yang baik di hadapan pemangku kepentingan. Dengan demikian, hipotesis 1 dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**H1: CEO narcissism berpengaruh positif terhadap manajemen laba**

Narsisme yang dimiliki oleh seorang CEO memiliki potensi untuk memicu perilaku kurang etis di dalam sebuah perusahaan. Perilaku yang kurang pantas ini berkaitan dengan ciri kepribadian, norma-norma, dan nilai-nilai yang dimiliki oleh manusia tersebut. Individu dengan kepribadian narsis lebih menonjolkan sifat egois, dominan, dan mengedepankan kekuasaan, serta sering menggunakan cara-cara agresif, termasuk manipulasi, untuk mencapai tujuan pribadi mereka (Rijsenbilt & Commandeur, 2013). Karakteristik narsistik dari seorang CEO dapat mendorong terjadinya tindakan kecurangan dalam pelaporan keuangan perusahaan yang

dipimpinnya. Tindakan kecurangan seorang CEO dapat diperkuat oleh adanya koneksi politik. Chi *et al.* (2016) menunjukkan dalam penelitian mereka bahwa CEO yang terlibat dalam hubungan politik memiliki kecenderungan untuk terlibat dalam praktik manajemen laba dengan tujuan memperoleh keuntungan, meskipun dampaknya secara negatif memengaruhi arus kas perusahaan. Temuan serupa juga terungkap dalam penelitian oleh Alhmood *et al.* (2020) dan Wati *et al.* (2020), yang mengindikasikan bahwa CEO yang memiliki koneksi politik menunjukkan tingkat agresivitas yang lebih tinggi dalam memanipulasi laba perusahaan. Hal ini sesuai dengan prinsip-prinsip teori *stewardship* yang memperkuat alasan di balik keterlibatan direksi dalam praktik tersebut. Selanjutnya, hasil penelitian Alhmood *et al.* (2020), Chi *et al.* (2016), dan Wati *et al.* (2020) menunjukkan bahwa kualitas laporan keuangan perusahaan dapat menurun ketika direksi terlibat dalam hubungan politik. Braam *et al.* (2015) mengemukakan bahwa hubungan politik berpengaruh positif terhadap praktik manajemen laba riil, terutama di Indonesia. Oleh karena itu, hipotesis kedua dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut.

**H2: Adanya koneksi politik akan memperkuat hubungan CEO narcissism dengan manajemen laba**

## METODE

Penelitian ini menerapkan metode kuantitatif dengan mengumpulkan data dari sumber data sekunder, terutama laporan keuangan perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2017-2021. Penggunaan metode purposive sampling digunakan untuk menentukan sampel penelitian, dengan melibatkan total 20 perusahaan sebagai subjek penelitian. Proses analisis data dilakukan dengan cara atau Teknik analisis regresi linier berganda dengan dukungan perangkat lunak SPSS model 25,0.

Model persamaan regresi dinyatakan dalam bentuk sebagai berikut:

$$MA = \alpha + \beta_1 \text{CEO} + \beta_2 \text{KP} + \beta_3 \text{CEO} * \text{KP} + \beta_4 \text{LEV} + \beta_5 \text{FS} + \beta_6 \text{Growth} + e$$

Keterangan:

MA	= Manajemen Laba Akrua
$\alpha$	= Konstanta
$\beta$	= Koefisien Regresi
CEO	= <i>Chief Executive Officer Narcissism</i>
KP	= Koneksi Politik
LEV	= <i>Leverage</i>
FS	= <i>Firm Size</i>
Grow	= <i>Growth</i>
e	= Koefisien Error

Pengukuran variabel penelitian dijelaskan sebagai berikut.

Tabel 1. Pengukuran Variabel

Variabel Dependen	<p>Manajemen Laba AkruaI (Dechow, 2011)</p> $\frac{TAC_{it}}{TA_{it-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{TA_{it-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{TA_{it-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_{it}}{TA_{it-1}} + e_{it}$ <p>TAC = Total AkruaI            TA = Total Aset            REC = Piutang (<i>Receivables</i>)            REV = Pendapatan (<i>Revenue</i>)            PPE = <i>Plant, Property, and Equipment</i></p>
Variabel Independen	<p>CEO <i>Narcissism</i> menggunakan <i>unobtrusive indicators</i> dari Chatterjee &amp; Hambrick (2007). Indikator ini dipergunakan karena keengganan mayoritas manajemen puncak untuk berpartisipasi dalam penelitian survei. Penelitian ini menggunakan dua indikator yang disesuaikan dengan ketersediaan data di Indonesia:</p> <p>Penilaian dimensi foto CEO (skala 1-5) pada laporan tahunan dengan kriteria sebagai berikut:</p> <p>Poin 1: Laporan tahunan tidak mengandung gambar dari CEO;</p> <p>Poin 2: CEO melakukan foto bersama eksekutif lainnya;</p> <p>Poin 3: Foto CEO sendiri menempati kurang dari setengah halaman;</p> <p>Poin 4: CEO sendiri difoto dan mengisi posisi kurang lebih setengah halaman;</p> <p>Poin 5: CEO difoto sendirian lalu fotonya memenuhi seluruh halaman</p> <p>Publikasi CEO dalam pengumuman pers diukur dengan menghitung jumlah nama Chief Executive Officer (CEO) disebutkan dalam siaran pers perusahaan, dan hasilnya dibagi dengan jumlah total siaran pers perusahaan yang diperoleh dari situs web masing-masing perusahaan.</p>
Variabel Moderasi	<p>Koneksi Politik, sebagai variabel dummy memperoleh nilai (1) jikalau terdapat koneksi politik dan 0 jika tidak terdapat koneksi politik</p> <p>Kriteria untuk memiliki koneksi politik dapat didefinisikan sebagai berikut: individu tersebut setidaknya menjadi individu tersebut dapat menjadi bagian dari pimpinan perusahaan, memiliki mayoritas saham, atau memiliki saham blok (lebih dari 20%), atau memiliki ikatan kekerabatan dekat dengan pihak-pihak yang disebutkan sebelumnya. Selain itu, orang tersebut pernah dan sedang menjabat sebagai anggota parlemen, pejabat negara, atau pengurus partai yang mewakili dalam parlemen, kecuali untuk TNI, ABRI, POLRI (Faccio, 2006; Chaney et al., 2011)</p>
Variabel Kontrol	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Leverage</i>: Total Utang dibagi Total Aset</li> <li>2. <i>Firm Size</i>: Logaritma natural dari total aset perusahaan</li> <li>3. <i>Growth</i>:</li> </ol>

$$Growth_{it} = \frac{TA_{it} - TA_{t-1}}{TA_{t-1}}$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Deskriptif

Penerapan analisis statistik deskriptif dimaksudkan sebagai menggambarkan statistik variabel-variabel penelitian, termasuk rentang nilai (nilai minimum-maksimum), nilai rata-rata (mean), dan deviasi standar (standard deviation). Hasil dari analisis deskriptif ini dapat ditemukan dalam tabel yang dipresentasikan di bawah ini:

Tabel 2. Hasil Uji Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ML	75	-1,41	0,67	-0,1164	0,38736
CEO	75	1,00	3,00	2,1333	0,68445
KP	75	0,00	1,00	0,8000	0,40269
Lev	75	0,10	0,88	0,5209	0,17437
Size	75	19,30	33,03	26,8693	4,49773
Growth	75	-98,91	166,50	17,9052	49,09513

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 25

Berdasarkan *output* program pengolah data di atas, maka diperoleh hasil sebagai berikut:

- 1. Manajemen Laba**  
Variabel Manajemen Laba memiliki rentang nilai antara -1,41 hingga 0,67. Rata-rata (mean) variabel tersebut adalah -0,1164, dengan deviasi standar sebesar 0,38736. Perbedaan yang signifikan antara nilai mean dan standar deviasi menunjukkan bahwa distribusi data Manajemen Laba dalam kondisi kurang baik.
- 2. CEO Narcissism**  
Variabel *CEO Narcissism* memiliki rentang nilai antara 1,00 hingga 3,00. Rata-rata (mean) variabel tersebut adalah 2,1333, dengan deviasi standar sebesar 0,68445. Perbedaan yang signifikan antara nilai mean dan standar deviasi menunjukkan bahwa distribusi data *CEO Narcissism* dalam kondisi baik.
- 3. Koneksi Politik**  
Variabel Koneksi Politik memiliki rentang nilai antara 0,00 hingga 1,00. Rata-rata (mean) variabel tersebut adalah 0,8, dengan deviasi standar sebesar 0,40269. Perbedaan yang signifikan antara nilai mean dan standar deviasi menunjukkan bahwa distribusi data Koneksi Politik dalam kondisi baik.
- 4. Leverage**  
Variabel *Leverage* memiliki rentang nilai antara 0,10 hingga 0,88. Rata-rata (mean) variabel tersebut adalah 0,5209, dengan deviasi standar sebesar 0,17437. Perbedaan yang signifikan

antara nilai mean dan standar deviasi menunjukkan bahwa distribusi data *Leverage* dalam kondisi baik.

#### 5. Size

Variabel *Size* memiliki rentang nilai antara 19,30 hingga 33,03. Rata-rata (mean) variabel tersebut adalah 26,8693, dengan deviasi standar sebesar 4,49773. Adanya perbedaan yang signifikan antara nilai mean dan standar deviasi menunjukkan bahwa distribusi data *Size* dalam kondisi baik.

#### 6. Growth

Variabel *Growth* memiliki rentang nilai antara -98,91 hingga 166,50. Rata-rata (mean) variabel tersebut adalah 17,9052, dengan deviasi standar sebesar 49,09513. Adanya perbedaan yang signifikan antara nilai mean dan standar deviasi menunjukkan bahwa distribusi data *Growth* tidak dalam keadaan yang optimal.

### Hasil Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik dilaksanakan sebagai bentuk untuk memvalidasi keandalan model regresi yang telah dikembangkan. Uji asumsi klasik tersebut mencakup Pengujian normalitas data, multikolinieritas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas dilakukan untuk memverifikasi asumsi klasik pada model regresi. Rincian hasil dari pengujian asumsi klasik ini akan diuraikan dalam tahapan selanjutnya.

#### 1. Uji Normalitas

Pengujian normalitas dilaksanakan sebagai bentuk untuk mengevaluasi apakah distribusi data variabel penelitian mengikuti pola distribusi normal. Uji normalitas dikerjakan menggunakan metode analisis Kolmogorov-Smirnov. Temuan hasil uji normalitas akan disajikan pada bagian berikutnya.

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas

<i>Unstandardized Residual</i>	Kesimpulan
0,246	Normal

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 25

Hasil pengujian normalitas variabel penelitian menunjukkan bahwa nilai signifikansi untuk semua variabel penelitian melebihi 0,05 ( $0,069 > 0,05$ ), menyiratkan bahwa residual memiliki distribusi yang bersifat normal.

#### 2. Uji Multikolinieritas

Pengujian multikolinieritas dijalankan untuk mengevaluasi adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Fasilitas pengujian ini memanfaatkan Variance Inflation Factor (VIF). Langkah selanjutnya dalam analisis regresi berganda dapat dilanjutkan jika nilai VIF berada di bawah 10 dan nilai toleransinya melebihi 0,1. Informasi ini berisi tentang hasil uji multikolinieritas dan bisa ditemukan dalam Tabel 4.4 yang terlampir:

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance	VIF	Kesimpulan
CEO	0,880	1,137	Multikolinieritas tidak terdeteksi
KP	0,994	1,006	Multikolinieritas tidak terdeteksi
Lev	0,836	1,196	Multikolinieritas tidak terdeteksi
Size	0,951	1,051	Multikolinieritas tidak terdeteksi
Growth	0,920	1,086	Multikolinieritas tidak terdeteksi

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 25

Dari informasi berdasarkan data tabel tersebut, dapat ditarik kesimpulan jika setiap variabel bebas menunjukkan nilai toleransi di atas 0,1 dan nilai Variance Inflation Factor (VIF) di bawah 10. Oleh karena itu, bisa disimpulkan model regresi dalam penelitian ini tidak mengalami masalah multikolinearitas.

### 3. Uji Heteroskedastisitas

Digunakan tingkat kepercayaan sebesar 5% untuk mendeteksi adanya heteroskedastisitas. Jika tingkat kepercayaan melebihi 5%, dapat disimpulkan bahwa tidak ada indikasi heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas akan dijelaskan lebih lanjut pada bagian berikutnya:

Tabel 5. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig	Kesimpulan
CEO	0,597	Tidak ada kecenderungan heteroskedastisitas
KP	0,385	Tidak ada kecenderungan heteroskedastisitas
CEO*KP	0,512	Tidak ada kecenderungan heteroskedastisitas
Lev	0,626	Tidak ada kecenderungan heteroskedastisitas
Size	0,111	Tidak ada kecenderungan heteroskedastisitas
Growth	0,779	Tidak ada kecenderungan heteroskedastisitas

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 25

Dari hasil uji Glejser yang tertera dalam Dalam Tabel 5, terlihat dengan jelas bahwa tidak ada variabel independen yang memiliki dampak statistik yang signifikan terhadap variabel dependen, yaitu nilai absolute Residual (ABS\_RES). Hal ini dapat diamati dari probabilitas signifikansi yang melebihi tingkat kepercayaan 5%. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa model regresi ini tidak menunjukkan adanya heteroskedastisitas yang signifikan, atau dengan kata lain, tidak ada indikasi heteroskedastisitas yang bermakna.

### 4. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi dilakukan untuk mengevaluasi apakah terdapat korelasi antara gangguan pada periode saat ini ( $t$ ) dengan gangguan pada periode sebelumnya ( $t-1$ ), dalam kerangka model regresi linear (Ghozali, 2011).

Tabel 6. Hasil Uji Autokorelasi

du	4-du	Nilai D-W	Kesimpulan
1,8013	4-1,8013 = 2,1987	1,982	Non Autokorelasi

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 25

Dari data yang terdapat didalam tabel di atas, dapat diamati bahwa nilai Durbin-Watson yang dihitung adalah 1,982. Nilai ini berada di antara dua nilai kritis, yaitu  $du < DW < 4 - du$ , dengan  $du = 1,8013$  dan  $4 - du = 2,1987$ . Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak ada indikasi autokorelasi dalam struktur model regresi ini.

### Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil perhitungan menggunakan aplikasi SPSS versi 25 menghasilkan data sebagai berikut:

Tabel 7. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-0,637	0,306		-2.083	0,041
	CEO	0,284	0,121	0,503	2.345	0,022
	KP	-0,166	0,301	-0,172	-0.551	0,583
	CEO*KP	0,098	0,132	0,266	0.741	0,461
	Lev	0,247	0,212	0,111	1.164	0,248
	Size	-0,009	0,008	-0,101	-1.094	0,278
	Growth	-0,001	0,001	-0,106	-1.164	0,248

a. Dependent Variable: ML

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 25

Berdasarkan tabel maka dibuat persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$ML = -0,637 + 0,284CEO - 0,166KP + 0,098CEO*KP + 0,247LEV - 0,009FS - 0,001Growth + e$$

### Uji T

Berdasarkan hasil dari analisis uji t pada tabel 7 maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

#### 1. Hipotesis Pertama

Tingkat signifikansi variabel kecerdasan diri CEO adalah 0,022, lebih rendah dari tingkat signifikansi 0,05, dengan koefisien regresi positif sebesar 0,284. Dengan demikian, jika disimpulkan bahwa hipotesis pertama (H1) dapat diterima, mengindikasikan bahwa kecerdasan diri CEO memberikan dampak positif terhadap praktik manajemen laba.

## 2. Hipotesis Kedua

Hasil uji variabel interaksi CEO\*KP menunjukkan angka signifikansi mencapai 0,461, melampaui nilai 0,05, sementara koefisien regresi menunjukkan angka positif sebesar 0,098. Temuan ini mengindikasikan penolakan terhadap hipotesis kedua ( $H_2$ ).

## 3. Koneksi Politik

Variabel Koneksi Politik menunjukkan angka signifikansi mencapai 0,461, melampaui nilai 0,05, sedangkan koefisien regresi menunjukkan angka negatif sebesar -0,166. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa Koneksi Politik tidak memberikan dampak yang signifikan pada praktik manajemen laba.

## 4. Leverage

Variabel *Leverage* memiliki nilai dan angka signifikansi sebesar 0,248, melampaui ambang batas 0,05, sementara koefisien regresi menunjukkan angka positif sebesar 0,247. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *Leverage* tidak memberikan dampak yang signifikan pada praktik manajemen laba.

## 5. Size

Variabel *Size* memiliki tingkatan signifikansi sebesar 0,278, melewati ambang batas 0,05, sementara nilai koefisien regresi menunjukkan angka negatif sebesar -0,009. Dengan demikian, berdasarkan hasil analisis, dapat dinyatakan bahwa dimensi perusahaan (*Size*) tidak dianggap mempunyai dampak yang signifikan terhadap praktik manajemen laba.

## 6. Growth

Variabel *Growth* menampilkan nilai yang signifikansi sebesar 0,248, yang melampaui dari 0,05, sementara koefisien regresi negatifnya adalah -0,001. Temuan ini mengindikasikan bahwa *Growth* tidak memberikan dampak yang signifikan pada praktik manajemen laba.

## Koefisien DETERMINASI ( $R^2$ )

Koefisien determinasi yaitu sebuah parameter yang digunakan untuk menilai sejauh mana variabel bebas mempengaruhi variabel terikat dalam suatu model regresi. Hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.696 <sup>a</sup>	.485	.439	.29000

a. Predictors: (Constant), Growth, CEO\*KP, Size, Lev, CEO, KP

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 25

Berdasarkan hasil dari uji Adjusted R<sup>2</sup> di dalam penelitian tersebut, memperoleh nilai sebesar 0,439. Artinya, variabel CEO narcissism, Koneksi Politik, Leverage, Size, dan Growth bersama-sama, variabel-variabel tersebut memberikan dampak sebesar 43,9% terhadap praktik Manajemen Laba. Sebanyak 56,1% dipengaruhi dengan faktor-faktor dan tidak diikutsertakan dalam penelitian ini.

## Pembahasan

### Pengaruh *CEO Narcissism* terhadap Manajemen Laba

Dari hasil uji t pada variabel CEO narcissism, signifikansi ditemukan sebesar 0,022, lebih rendah dari ambang signifikansi 0,05, dengan koefisien regresi positif sebesar 0,284. Temuan dari uji ini mendukung hipotesis 1 dalam penelitian, menandakan bahwa keberadaan CEO narcissism memiliki dampak positif terhadap praktik manajemen laba.

CEO yang memiliki sifat narsisme dapat menjadi penyebab terjadinya Perilaku yang tidak etis di lingkungan perusahaan memiliki keterkaitan yang erat dengan sifat norma-norma, kepribadian, dan nilai-nilai yang dimiliki oleh individu tersebut (Rijsenbilt & Commandeur, 2013). Seseorang yang memiliki sifat narsistik memiliki kecenderungan untuk menetapkan target yang sangat ambisius dan tidak realistis. Bahkan, mereka mungkin terlibat dalam perilaku tidak etis untuk mencapai tujuan tersebut dengan tujuan menjaga reputasi mereka.

Dalam penelitian ini ditemukan temuan yang mendukung dan sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Capalbo *et al.* (2018), Rijsenbilt & Commandeur (2013), dan Kontesa *et al.* (2021). Mereka menyimpulkan bahwa perusahaan yang dikepalai oleh CEO yang memiliki sifat narsistik cenderung lebih aktif didalam praktik manajemen akrual dengan maksud mengambil alih laba secara positif.

### Pengaruh *CEO Narcissism* terhadap Manajemen Laba yang Dimoderasi Koneksi Politik

Hasil pengujian moderasi diperoleh nilai tingkat signifikansi adalah 0,461 atau melebihi 0,05, sementara koefisien regresi menunjukkan angka positif sebesar 0,098. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa hubungan *CEO narcissism* dengan manajemen laba tidak berbeda pada BUMN dengan *CEO* yang memiliki koneksi politik maupun tidak memiliki koneksi politik.

Kemungkinan penyebab koneksi politik tidak mampu memoderasi hubungan *CEO narcissism* dengan manajemen laba adalah kinerja BUMN yang menjadi sorotan publik. Situasi tersebut menimbulkan risiko yang tinggi terkait kemungkinan terdeteksinya praktik oportunistik oleh publik. Oleh karena itu, manajemen menjadi lebih peka serta berhati-hati dalam melaksanakan manajemen laba dan cenderung untuk tidak ikut dalam keterlibatan didalam kegiatan yang bersifat berisiko, meskipun memiliki keuntungan dari adanya koneksi politik sebagai suatu keistimewaan (Chaney *et al.* 2011; Antonius dan Tampubolon, 2019).

## KESIMPULAN

Dalam penelitian ini, dua hipotesis dirumuskan untuk mendapatkan bukti empiris apakah *CEO narcissism* yang bersifat narsistik secara baik dan signifikan memengaruhi praktik laba manajemen. Selain itu, hasil uji regresi menunjukkan bahwa adanya koneksi politik memiliki efek memperkuat hubungan antara kepemilikan CEO yang bersifat narsistik dengan praktik manajemen laba. Hal ini bisa searah dengan teori *upper echelon* dan mendukung penelitian Capalbo *et al.* (2018), Rijsenbilt & Commandeur (2013), Kontesa *et al.* (2021). Berkaitan dengan efek moderasi koneksi politik atas hubungan antara *CEO narcissism* dengan manajemen laba, hasil menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan hubungan *CEO narcissism* terhadap manajemen laba pada *CEO* yang memiliki koneksi politik maupun tidak. Hasil dari data ini mendukung penelitian Chaney *et al.* (2011) dan Antonius & Tampubolon (2019).

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, terbatasnya akses langsung terhadap CEO mengakibatkan pemilihan proksi yang bersumber dari informasi publik. Kedua, sampel perusahaan yang digunakan limit pada BUMN yang terdaftar di BEI, sehingga jumlahnya relatif kecil jika dibandingkan dengan Perusahaan-perusahaan go public yang terdaftar di BEI. Ketiga, hanya satu proksi manajemen laba yang dipakai didalam penelitian. Studi mendatang dapat mempertimbangkan penggunaan proksi lain untuk mengukur CEO narcissism, seperti Narcissistic Personality Inventory yang dikembangkan oleh Raskin dan Hall (1979). Penelitian selanjutnya dapat melibatkan kedua teknik manajemen laba, yang terdiri dari manajemen laba akrual dan manajemen laba riil, untuk menyelidiki apakah terdapat perbedaan dalam pengaruh CEO narcissism terhadap kedua teknik manajemen laba tersebut.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Agrawal, A., & Knoeber, C. R. (2001). Do Some Outside Directors Play a Political Role?. *The Journal of Law and Economics*, 44(1), 179-198.
- Al-Dhamari, R., & Ismail, K. N. I. K. (2015). Cash Holdings, Political Connections, and Earnings Quality: Some Evidence from Malaysia. *International Journal of Managerial Finance*, 11(2), 215-231.
- Alhmood, M. A., Shaari, H., & Al-dhamari, R. (2020). CEO Characteristics and Real Earnings Management in Jordan. *International Journal of Financial Research*, 11(4), 255–266. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v11n4p255>.
- Almuzaiger, M. A., Fatima, A. H., & Ahmad, M. (2022). Royal Family Members and Corporate Governance Characteristics: The Impact on Earnings Management in Uae. *International Journal of Business and Society*, 23(2), 689–713. <https://doi.org/10.33736/IJBS.4834.2022>.
- Amernic, J. H., & R. J. Craig. (2010). Accounting as a Facilitator of Extreme Narcissism. *Journal of Business Ethics*, 96, 79–93. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0450-0>.
- Antonius, R., & Tampubolon, L. D. (2019). Analisis penghindaran pajak, beban pajak tangguhan, dan koneksi politik terhadap manajemen laba. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Manajemen*, 1(1), 39–52. <https://doi.org/10.35912/jakman.v1i1.5>.
- Braam, G., Nandy, M., Weitzel, U., & Lodh, S. (2015). Accrual-based and real earnings management and political connections. *International Journal of Accounting*, 50(2), 111–141. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2013.10.009>.
- Buchholz, F., Lopatta, K., & 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>.
- Capalbo, F., A. Frino, M. Y. Lim, V. Mollica, R. Palumbo. (2018). The Impact of CEO Narcissism on Earnings Management. *A Journal of Accounting, Finance, and Business Studies*, 54(2), 210-226. <https://doi.org/10.1111/abac.12116>.
- Chaney, P. K., Faccio, M., & Parsley, D. (2011). The quality of accounting information in politically connected firms. *Journal of Accounting and Economics*, 51(1–2), 58–76. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.07.003>.
- Chatterjee, A., & Hambrick, D. C. (2007). It's all about me: Narcissistic chief executive officers and their effects on company strategy and performance. *Administrative science quarterly*, 52(3), 351-386.
- Chen, J., Z. Zhang. M. Jia. (2019). How CEO narcissism affects corporate social responsibility choice? *Asia Pacific Journal of Management*.

- Chi, J., J. Liao, & X. Chen. (2016). Politically Connected CEOs and Earnings Management: Evidence From China. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 21(3), 397–417. <https://doi.org/10.1080/13547860.2016.1176644>.
- Das, R. C., Mishra, C. S., & Rajib, P. (2018). Firm-specific Parameters and Earnings Management: A Study in the Indian Context. *Global Business Review*, 19(5), 1240–1260. <https://doi.org/10.1177/0972150918788748>.
- Dechow, P., W. Ge, dan C. Schrand. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 344–401.
- Faccio, M. (2006). Politically connected firms. *American economic review*, 96(1), 369–386.
- Field, E, Pande R, Papp J, Rigol N. 2013. Does the classic microfinance model discourage entrepreneurship among the poor? Experimental evidence from India. *Am Econ Rev*, 103(6):2196-2226.
- Garcia-Meca, E., M. Ramon-Llorens, dan J. Martinez Ferrero. (2021). Are narcissistic CEOs more tax aggressive? The moderating role of internal audit committees. *Journal of Business Research* 129, 223-235.
- Ham, C., M. Lang, N. Seybert., S. Wang. (2017). CFO narcissism and financial reporting quality. *Journal of Accounting Research*, 55(5), 1089–1135. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12176>
- Hambrick, D.C. & P.A. Mason. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of management review*, 9, 2, 193-206.
- Kontesa, M. dan R. Brahmana. (2021). Narcissistic CEOs and their earnings management. *Journal of Management and Governance* 25, 223–249.
- Kontesa, M., Brahmana, R., & Tong, A. H. H. (2021). Narcissistic CEOs and their earnings management. *Journal of Management and Governance*, 25(1), 223–249. <https://doi.org/10.1007/s10997-020-09506-0>.
- Lin, F., S. W. Lin., & W. C. Fang. (2020). How CEO narcissism affects earnings management behaviors. *North American Journal of Economics and Finance*, 51, 101080. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.101080>.
- Nguyen, H. A., Lien Le, Q., & Anh Vu, T. K. (2020). Ownership structure and earnings management: Empirical evidence from Vietnam. *Cogent Business and Management*, 8(1), 37– 52. <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1908006>.
- 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>
- Plöckinger, M., Aschauer, E., Hiebl, M. R. W., & Rohatschek, R. (2016). The influence of individual executives on corporate financial reporting: A review and outlook from the perspective of upper echelons theory. *Journal of Accounting Literature*, 55–75. <https://doi.org/10.1016/j.acclit.2016.09.002>.
- Raskin R.N., & C. S. Hall (1979) A narcissistic personality inventory. *Psychological Report* 45(2):590. <https://doi.org/10.2466/pr0.1979.45.2.59>
- Rijsenbilt, A., & H. Commandeur. (2013). Narcissus Enters the Courtroom: CEO Narcissism and Fraud. *Journal of Business Ethics*, 117, 413–429. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1528-7>.
- Sadiq, M., & Othman, Z. (2017). Earnings manipulations in politically influenced firms. *Corporate Ownership and Control*, 15(1), 65–71. <https://doi.org/10.22495/cocv15i1art6>.

- Shahzad, F., Rauf, S. A., ur Rehman, I., Saeed, A., & Al Barghouthi, S. (2017). Earning management strategies of leveraged family and non-family controlled firms: An empirical evidence. *International Journal of Business and Society*, 18(Special Issue 3), 503–518.
- Uygur, O. (2013). Earnings management and executive Compensation/: Evidence from banking industry. *Banking & Finance Review*, 5(2), 33–54.
- Wati, L. N., Ramdany, R., & Momon, M. (2020). Benefits and Costs of Political Connection, Evidence in Indonesia. *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 4(2), 191-196.