



Kemampuan CEO Narcissism dalam Hubungan Manajemen Laba dan Nilai Perusahaan

(The Ability of CEO Narcissism in the Relationship between Earnings Management and Firm Value)

Tri Wahyuni Rukmana Sugianto¹⁾, Riesanti Edie Wijaya*²⁾

Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Surabaya

Jl. Raya Kalirungkut, Surabaya, 60293

E-Mail: riesanti@staff.ubaya.ac.id*

Doi: <https://doi.org/10.35606/jabm.v31i2.1444>

Akuntansi Bisnis dan Manajemen (ABM),

Vol. 31

No. 02

Halaman 173-182

Bulan Oktober,

Tahun 2024

ISSN 0854-4190

E-ISSN 2685-3965

Informasi Artikel

Tanggal Masuk:

25 Agustus 2024

Tanggal Revisi:

5 Oktober 2024

Tanggal Diterima:

15 Oktober 2024

Abstract

Top management narcissism is often perceived as a bad thing that has the potential to worsen the condition of the company. This study aims to explain how CEO narcissism affects the relationship between EM and firm value. We used a sample of 152 financial statements of the listed companies on the Indonesia Stock Exchange between 2016 and 2020. We used multiple linear tests to analyze the data. The study describe that EM and CEO narcissism can individually increase firm value. Meanwhile, when narcissism is used as moderation, it weakens firm value. This suggests that EM and CEO narcissism both have great power to improve corporate image with an increase in FV. However, the moderation of CEO narcissism decreases firm value. This study provides a new discourse that CEO narcissism is also a strong signal that investors consider in conducting their economic activities, rather than when it plays a moderating role.

Keywords: chief executive officer; narcissism; earnings management; firm value

Abstrak

Narsisme direktur utama seringkali dipersepsikan sebagai hal buruk yang berpotensi memperburuk kondisi perusahaan. Studi ini bertujuan menjelaskan bagaimana kemampuan narsisme direktur utama dalam hubungan antara EM dan nilai perusahaan. Kami menggunakan sampel sejumlah 152 laporan keuangan observasian pada perusahaan yang telah terdaftar di Bursa Efek Indonesia antara tahun 2016 sampai 2020. Peneliti menggunakan uji linier berganda untuk menganalisis data. Hasil studi menunjukkan bahwa EM dan narsisme direktur utama secara individual meningkatkan nilai perusahaan. Sedangkan, bilamana narsisme digunakan sebagai moderasi, hasilnya memperlemah nilai perusahaan. Hal ini

menunjukkan bahwa EM dan narsisme direktur utama sama-sama memiliki kekuatan besar untuk meningkatkan citra perusahaan dalam bentuk peningkatan EV. Namun, moderasi narsisme direktur utama malah menurunkan nilai perusahaan. Penelitian ini memberikan wacana baru bahwa narsisme direktur juga menjadi signal kuat yang dipertimbangkan investor dalam melakukan aktivitas ekonomi mereka, dibandingkan bila berperan sebagai moderasi

Kata Kunci: direktur utama; direktur keuangan; narsisme; manajemen laba; nilai perusahaan

PENDAHULUAN

Perusahaan memiliki sumber daya yang dimanfaatkan untuk mendapatkan kekayaan yang optimal bagi pemegang saham. Pada beberapa literatur dalam teori akuntansi seringkali mempersonalisasi perusahaan, khususnya di masa-masa krisis (Denner et al., 2021). Personalisasi perusahaan umum digunakan saat mempertanyakan isu-isu terkait dengan moralitas perusahaan (French, 2022). Perusahaan tidak tepat bilamana dianggap sebagai manusia, walaupun memiliki kekayaan dan liabilitas. Namun, perusahaan tidak akan bergerak bilamana tidak ada yang mengendalikan. Untuk itu, Mintzberg (2019) mempertanyakan siapa yang seharusnya mengendalikan Perusahaan. Beliau juga membahas singkat bahwa pengendali awal Perusahaan adalah pemilik, namun dengan perkembangan yang luar biasa pesat, maka pemilik menjadi tidak memiliki cukup banyak amunisi untuk menggerakkan perusahaan, sehingga pengendali beralih kepada manajemen. Hal ini sejalan dengan teori Komander Goldberg (2001) yang mengungkapkan bahwa direktur atau manajemen adalah pihak yang memiliki kekuatan untuk menguasai aset. Dengan demikian, manajemen akan menentukan bagaimana roda perusahaan akan dijalankan, yang pada akhirnya berhilir ke kinerja perusahaan (Jouber, 2022).

Segala hal yang dilakukan manajemen puncak (*Chief Executive Officer* atau CEO) atau direktur keuangan (*Chief Financial Officer* atau CFO) merupakan salah satu pembentuk identitas perusahaan yang dipimpinya (Melewar & Karaosmanoglu, 2006), termasuk bagaimana struktur moral organisasi terbentuk (Roszkowska & Melé, 2021). Para peneliti perilaku organisasi banyak mencermati perilaku manajemen, salah satunya adalah narsisme manajemen puncak. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), narsisme merupakan suatu hal atau keadaan dimana mencintai diri sendiri secara berlebihan. Narsisme menjadi tingkat di mana seseorang memiliki pandangan diri yang dibesar-besarkan dan menginginkan penegasan pandangan diri tersebut (Arijit & Hambrick, 2007). Sejalan dengan itu, narsisme juga menampilkan tingginya harga diri serta kebutuhan untuk diperhatikan orang lain (Agnihotri & Bhattacharya, 2021). Kecenderungan dari karakteristik narsisme ini merupakan keberanian untuk mengambil risiko lebih tinggi dibandingkan dengan orang lain (Chatterjee & Hambrick, 2011). Pada beberapa literatur psikologi menunjukkan bahwa seseorang yang narsistik mempunyai motivasi yang sangat kuat untuk mengejar hasil yang diinginkan dan memiliki motivasi yang lemah untuk menghindari hasil negatif (Campbell & Campbell, 2009; Foster & Trimm IV, 2008). Narsisme manajemen banyak dikaitkan dengan berbagai perilaku manajemen yang buruk, di antaranya *overconfidence* (Salehi et al., 2024), *self centric* (Kontesa et al., 2021). *Overconfidence* manajemen puncak menjadikan perusahaan tersebut memiliki investasi yang berlebih khususnya untuk pembiayaan R&D serta M&A yang berdampak pada penurunan produktivitas finansial (Ham et al., 2018). Namun, beberapa peneliti menemukan sebaliknya,

bahwa narsisme mampu membawa lingkungan yang bisa meningkatkan atmosfer positif bagi karyawan perusahaan (Liu et al., 2024). Shabbir dan Kousar (2019) memandang bahwa manajemen narsis menunjukkan kepemimpinan yang transformasional. Sementara untuk tujuan sebuah kesuksesan, Agnihotri dan Bhattacharya (2019) berargumen bahwa narsisme Dirut tidak terlalu khawatir atas tantangan ataupun hasil buruk hasil dari keputusan yang mereka ambil, karena sebagian besar keputusan ekonomi yang mereka buat berisiko tinggi. Sejalan dengan hal ini, narsisme Dirut terlihat mempunyai sisi terang dan sisi gelap yang berhubungan langsung dengan efek kinerja badan usaha yang dipimpinnya (Buyl et al., 2019).

Komite Nasional Kebijakan Governansi tahun 2021, direktur utama (Dirut) dan direktur keuangan (Dirkeu) korporasi bersama-sama menyampaikan pendapat mereka terkait dengan laporan keuangan yang telah disusun sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Pada aturan governansi tersebut mengisyaratkan bahwa keduanya bersama-sama bertanggungjawab atas kualitas pelaporan keuangan. Namun, siapakah yang memiliki kendali terkait kualitas pelaporan keuangan tersebut? Kualitas laporan keuangan tidak terlepas dari peran Dirut dan Dirkeu (Chava & Purnanandam, 2010). Namun, mereka menemukan bahwa Dirkeu lebih kuat dalam mempengaruhi kualitas laporan keuangan, bila ditinjau dari EM (Chava & Purnanandam, 2010). Hal tersebut mungkin sekali karena Dirkeu memang memiliki tanggungjawab dalam hal akuntansi dan keuangan, sehingga mereka memiliki pengetahuan yang lebih dalam hal pemilihan berbagai kebijakan dan praktik akuntansi. Hasil dari pemilihan kebijakan akuntansi dalam perusahaan berpotensi untuk mempercantik pelaporan keuangan. Pelaporan keuangan yang cantik bisa menarik para investor untuk melakukan keputusan ekonomi yang diharapkan perusahaan (Hrazdil et al., 2024).

Pelaporan keuangan yang cantik seringkali dikaitkan dengan EM. EM acap kali dilakukan dengan cara mendistorsi laporan keuangan dari substansi ekonomi nyata (Salehi et al., 2020). Halusinasi kinerja keuangan hasil dari EM ditangkap oleh investor dengan persepsi yang seolah nyata dengan kenaikan nilai perusahaan (*Firm Value* atau FV) (Intara et al., 2024). Pada paragraf sebelumnya diinformasikan bahwa laporan keuangan terdistorsi tidak terlepas dari pemilihan kebijakan dan praktik akuntansi. Dirkeu merupakan sosok yang memiliki keuantan dan pengetahuan untuk memilih kebijakan dan praktik akuntansi. Dirkeu merupakan sosok yang memiliki keuantan dan pengetahuan untuk memilih kebijakan dan praktik akuntansi. Bahkan, laporan keuangan merepresentasikan style dari sosok Dirkeu (Ge et al., 2011). Dengan demikian, bagaimana Dirkeu memosisikan dirinya akan menentukan seberapa tinggi kualitas pelaporan keuangan suatu perusahaan, termasuk menunjukkan bagaimana hubungannya dengan Dirut. Berbagai studi menunjukkan ketidakonsistenan hasil. Keeratan hubungan sosial antara Dirut dan Berbagai studi menunjukkan ketidakkonsistenan hasil. Keeratan hubungan sosial antara Dirut dan Dirkeu menungkingkan Dirut melakukan pemantauan terkait peningkatan kualitas pelaporan keuangan (Fang et al., 2022). Baker et al. (2019) dan Hsieh et al. (2018) menunjukkan bahwa sinergi kekuatan Dirut dan Dirkeu akan menciptakan seberapa besar distorsi laporan keuangan yang akan dilakukan. Di sisi lain, Friedman (2014) memodelkan tekanan kuat dari DIRUT mampu menekan Dirkeu untuk melakukan EM. Dirkeu adalah manusia bebas, patuh atau membelot dari tekanan DIRUT sepenuhnya ada di tangan diri mereka sendiri. Bishop et al. (2017) membuktikan bahwa walau DIRUT sangat kuat, namun Dirkeu bisa tetap persisten mengikuti standar akuntansi negara observasian.

Penelitian ini bertujuan untuk mengekplanasi bagaimana narsisme Dirut mempengaruhi upaya Dirkeu untuk meningkatkan citra perusahaan. Narsisme DIRUT mewakili kekuatan besar dari seorang Dirut. Penelitian ini memandang Dirkeu sebagai pihak yang memiliki kekuatan penuh untuk melakukan EM untuk meningkatkan citra perusahaan dalam bentuk nilai perusahaan. Keterbaruan dari penelitian ini adalah memberikan wawasan baru tentang

bagaimana kemampuan Dirut dalam melakukan pemantauan kinerja dari Dirkeu dalam meningkatkan nilai perusahaan.

METODE PENELITIAN

Peneliti menggunakan dari badan usaha go publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2016-2020 pada sektor perbankan. Pemilihan industri perbankan sebagai objek observasi tidak terlepas dari begitu besar dampak distorsi LK pada keberlangsungan perusahaan, karena perbankan merupakan salah satu *heavy regulated industry* yang melakukan penggalangan dana dari masyarakat. Oleh karena itu, isu-isu distorsi LK bisa mengakibatkan penarikan dana besar besaran yang bisa mengakibatkan kebangkrutan. Untuk studi ini, peneliti menerapkan beberapa kriteria pemilihan sampel, yakni: (1) badan usaha sektor perbankan yang terdaftar di BEI selama periode 2016-2020; (2) badan usaha mempublikasikan laporan tahunan audit dalam mata uang rupiah; (3) badan usaha memiliki tahun buku yang berakhir pada 31 Desember; (4) badan usaha yang mencantumkan informasi lengkap terkait penghitungan variabel penelitian.

Dirut narsistik akan menonjolkan dirinya untuk mendapatkan pengakuan dan pujian. Penelitian ini menggunakan pengukuran yang digunakan oleh Olsen et al. (2014). Mereka membuktikan kemampuan foto Dirut sebagai proksi narsisme manajemen dengan menganalisis 700 laporan tahunan Perusahaan. Pengukuran narsisme Dirut menggunakan lima kategori, yakni: (1) skor 1 jika tidak ada foto Dirut; (2) skor 2 jika foto Dirut bersama satu atau lebih eksekutif lain; (3) skor 3 jika foto Dirut seorang diri dengan ukuran kurang dari setengah halaman; (4) skor 4 jika foto Dirut seorang diri dengan ukuran lebih dari setengah halaman; dan (5) skor 5 jika foto Dirut seorang diri dengan ukuran menempati seluruh halaman. Skor yang lebih besar menunjukkan derajat narsisme Dirut semakin meningkat.

Style Dirkeu diproksikan dengan manajemen laba. Manajemen laba diukur dari nilai *discretionary loan loss provision* (Cornett et al., 2009). Selanjutnya, Variabel dependen dalam penelitian ini yaitu nilai perusahaan diukur dengan *rasio price to book ratio* (Ghafoor et al., 2022). Peneliti menggunakan beberapa variabel kontrol, yakni: ukuran perusahaan (*firm size*), *leverage* diukur berdasarkan total utang dibagi dengan total aset, dan *profitabilitas (return on asset)* diukur dengan membagi laba bersih tahun berjalan dengan total aset. Penelitian ini menggunakan analisis regresi moderasi yang menjadi aplikasi khusus dari regresi linear berganda dan terdiri atas 2 persamaan, berikut persamaan model regresi tersebut:

$$(1) PBV = \alpha + \beta_1 DLLP + \beta_2 ROA + \beta_3 LEV + \beta_4 \ln FSIZ + \varepsilon$$

$$(2) PBV = \alpha + \beta_1 DLLP + \beta_2 CEO_NARC + \beta_3 DLLP * CEO_NARC + \beta_4 ROA + \beta_5 LEV + \beta_6 \ln FSIZ + \varepsilon$$

Keterangan:

PBV = price to book value

α = konstanta

$\beta_1 - \beta_6$ = koefisien

DLLP = discretionary loan loss provision

CEO_NARC = DIRUT narsisme

ROA = profitabilitas/return of asset

Peneliti menggunakan *Ordinary Least Square (OLS)* untuk melakukan analisis data. Untuk itu, peneliti melakukan pengujian normalitas, autokorelasi, multikorelasi, dan heterokedastisitas, sehingga data olahan bisa dipastikan valid.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Penelitian ini menggunakan jenis data sekunder yang diperoleh dari *website* BEI dan/atau *website* setiap badan usaha. Total data yang digunakan sebanyak 152 sampel atas badan usaha pada sektor perbankan yang telah memenuhi kriteria pemilihan sampel selama lima tahun periode pengamatan yaitu 2016-2020. Tabel 2 menunjukkan rata-rata narsisme CEO menunjukkan di kisaran angka 3,62. Angka tersebut menunjukkan bahwa rata-rata Dirut menunjukkan perilaku narsis.

Tabel 1. Hasil Penentuan Sampel

Keterangan	Jumlah
Badan usaha yang terdaftar di BEI selama periode 2016-2020	235
Badan usaha yang tidak menerbitkan saham atau <i>suspend</i> selama tahun 2016-2020	-24
Total	211
Outlier	-59
Total Setelah Penghapusan Outlier	152

Sumber: Situs Bursa Efek Indonesia, www.idx.co.id

Tabel 2. Hasil Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
FV	152	.22	5.15	1.3960	.94495
EM	152	24.01	32.37	28.5907	1.89691
CEO_NARC	152	2.27	5.00	3.6296	.86433
LEV	152	.00	.03	.0109	.00785
ROA	152	.69	.94	.8293	.04720
FSIZE	152	28.49	35.02	31.6990	1.72942
EM*CEO_NARC	152	3.23	3.51	3.3942	.06347
Valid N (listwise)	152				

Tabel 3 menunjukkan hasil uji untuk menguji normalitas data observasian. Tabel menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,200. Untuk itu, data bisa dikatakan normal. Tabel 4 menunjukkan uji multikorelasi. variabel ROA, LEV, dan FSIZE tidak memiliki masalah multikolinearitas ditunjukkan melalui nilai tolerance berada di atas 0,1 dan VIF juga berada di bawah 10. Namun untuk variabel EM, CEO_NARC, dan EM*CEO_NARC mengalami gejala multikolinearitas. Hal ini dapat dilihat dari nilai tolerance dan VIF yang masing-masing berada di bawah 0,1 dan di atas 10. Pada regresi berganda yang menggunakan variabel moderasi, variabel indepen terkait dengan variabel moderasi seringkali terjadi. Hal tersebut biasa disebut ilusi multikorelasi, sehingga bisa diabaikan dalam pengujian data yang menggunakan variabel moderasi (Disatnik & Sivan, 2016).

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov

	<i>Unstandardized Residual</i>
N	152
Test Statistic	.049
Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 ^{c,d}

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
EM	.001	844.748
CEO_NARC	.069	14.493
EM*CEO_NARC	.001	813.663
LEV	.650	1.538
ROA	.787	1.270
FSIZE	.286	3.495

Tabel 5 menunjukkan hasil uji park untuk menguji heterokedastisitas. Hasil tampilan output seperti yang tampak pada Tabel 5 menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki tingkat signifikansi berada di atas tingkat kepercayaan 5% atau 0,05, sehingga dapat diketahui bahwa seluruh variabel telah bebas dari gejala heteroskedastisitas. Selanjutnya, peneliti melakukan uji Durbin Watson untuk menguji apakah data terbebas dari masalah autokorelasi. Hasil uji menunjukkan nilai DW sebesar 2,005. Jika dibandingkan dengan du (batas atas Dubrin-Watson) maka nilai DW lebih besar daripada nilai du ($0,279 < 2,005$). Kemudian ketika menghitung 4 - du yaitu sama dengan 2,1825, maka nilai DW tersebut lebih kecil dibandingkan dengan nilai 4 - du. Sesuai dengan aturan durbin watson dengan sampel 152 dan jumlah variabel bebas sebanyak 6, maka data telah terbebas dari gejala autokorelasi dikarenakan telah memenuhi asumsi $dU < dW < 4-dU$ yaitu $1,8175 < 2,005 < 2,1825$. Dengan kata lain, H0 diterima dan H1 ditolak. Hal ini menandakan bahwa tidak terdapat hubungan antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan periode sebelumnya.

Tabel 5. Hasil Uji Park

Model	t	Sig.
(Constant)	1.072	.286
EM	1.006	.316
CEO_NARC	1.429	.156
EM*CEO_NARC	-.977	.330
LEV	-.959	.339
ROA	.918	.360
FSIZE	-1.301	.196

Tabel 6. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	.241 ^a	.058	.032
2	.279 ^b	.078	.040

a. Predictors: (Constant), EM, LEV, ROA, FSIZE

b. Predictors: (Constant), EM, CEO_NARC, EM*CEO_NARC, LEV, ROA, FSIZE

Tabel 6 menunjukkan Adjusted R Square sebesar 0,032 untuk model 1 dan 0,040 untuk model 2. Nilai ini menunjukkan bahwa variabel independen hanya mampu menjelaskan 3,2% untuk model pertama, selebihnya 96,8% dijelaskan oleh faktor-faktor lain. Untuk model kedua, variabel independen hanya mampu menjelaskan 4% dari variabel dependen. Tabel 7 menunjukkan hasil uji F untuk melihat bagaimana baik persamaan yang telah dirancang. Hasil uji F menunjukkan bagaimana variabel independen dan kontrol secara serentak bisa mempengaruhi variabel dependen. Model pertama (tanpa variabel moderasi) memiliki signifikansi sebesar 0,064 > 0,05 yang berarti seluruh variabel pada model 1 secara simultan tidak berpengaruh secara signifikan. Namun pada model 2 diketahui bahwa signifikansi adalah sebesar 0,021 < 0,05 yang berarti seluruh variabel pada model 2 secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Dengan ini dinyatakan bahwa model regresi yang layak digunakan untuk memprediksi nilai perusahaan hanya model 2.

Tabel 7. Hasil Uji F

	Model	df	F	Sig.
1	Regression	4	2.274	.064 ^b
	Residual	148		
	Total	152		
2	Regression	6	2.572	.021 ^b
	Residual	146		
	Total	152		

Tabel 8 menunjukkan hasil uji t untuk menguji hubungan parsial variabel independen terhadap variabel dependen. Pada model 1, EM tidak mampu mempengaruhi variabel dependen, karena nilai signifikansi sebesar 0,398 (lebih besar dari 0,05). Ini berarti bahwa EM yang diukur melalui *Discretionary Loan Loss Provision* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang dimiliki badan usaha. Pada Model 2, EM, CEO_NARC, dan EM*CEO_NARC secara parsial mampu mempengaruhi FV, karena memiliki nilai signifikansi dibawah 0,05.

Tabel 8. Hasil Uji Hipotesis

		Unstandardized coefficients	
		β	Sig.
1	(Constant)	8.586	.517
	EM	-.114	.398
	LEV	.465	.003
	ROA	.650	.413
	FSIZE	-.728	.874
2	(Constant)	163.699	.028
	EM	2.089	.044
	CEO_NARC	2.420	.022
	EM*CEO_NARC	-62.773	.039

LEV	.222	.008
ROA	1.911	.147
FSIZE	-3.283	.157

Pembahasan

Model pertama mengukur bagaimana kemampuan direktur keuangan yang diproksikan sebagai EM dalam menciptakan meningkatkan citra perusahaan (diproksikan dengan kenaikan nilai perusahaan). Dirkeu adalah tokoh intelektual yang sangat memahami praktik akuntansi dan keuangan, sehingga ia juga yang memiliki kemampuan untuk memilih praktik akuntansi bagi perusahaan. Oleh karena itu, laporan akuntansi sebenarnya lebih mencerminkan bagaimana *style* Dirkeu. Pengalaman kerja dan expertise Dirkeu juga terbukti meningkatkan kualitas dari laporan keuangan (Xu & Zhao, 2016). Namun pengetahuan dan jam terbang Dirkeu tidak selamanya akan meningkatkan kualitas laporan keuangan, bahkan malah berlaku sebaliknya (Tuo et al., 2023). Penguatan tendensi distorsi LK berpotensi terjadi bilamana ada pemanis insentif terkait dengan LK (Beaudoin et al., 2015).

Dirkeu sebenarnya berupaya menciptakan ilusi signal positif kepada pembaca laporan keuangan dalam bentuk EM. Pertanyaannya, apakah signal terdistorsi mampu mempengaruhi keputusan ekonomi investor? Harapannya, pasar akan menerima signal ilusi positif dari LK dalam bentuk peningkatan sentimen positif investor (Li & Hwang, 2019). Namun, penelitian ini menunjukkan bahwa investor tidak merespon signal ilusi yang diciptakan oleh perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa pasar tidak mempertimbangkan ada atau tidaknya distorsi LK dalam pembuatan keputusan ekonomi mereka.

Model kedua menunjukkan bahwa baik perilaku Dirkeu dan Dirut secara serentak mampu meningkatkan citra perusahaan dalam bentuk peningkatan nilai perusahaan. Selanjutnya, moderasi Dirut, dalam hubungan upaya negatif Dirkeu untuk meningkatkan citra perusahaan, menunjukkan adanya kelemahan yang sangat signifikan bila dilihat dari nilai beta dalam persamaan matematis model 2. Bila dibandingkan dengan model 1, pasar acuh terhadap tindakan Dirkeu dalam melakukan distorsi LK. Kehadiran narsisme Dirut ternyata mampu memantik sentimen positif para investor dalam bentuk peningkatan nilai perusahaan (Olsen et al., 2014b). Investor mungkin menganggap narsisme Dirut sebagai sinyal untuk nilai perusahaan masa depan atau perspektif pertumbuhan melalui heuristik saat membuat keputusan investasi, yang mungkin berasal dari *availability bias* atau *familiarity bias* (Brouwer, 2018).

Para investor memandang positif narsis Dirut. Para investor yakin bahwa keputusan bisnis yang dibuat oleh Dirut menghasilkan kinerja keuangan yang nyata dan bukan dengan cara melakukan distorsi laporan keuangan (Olsen et al., 2014b). Dengan keyakinan investor terhadap Dirut dengan performa tinggi dan kredibel, para investor juga memberikan apresiasi positif terhadap kinerja laporan keuangan yang tercantum dalam laporan keuangan. Artinya, pasar memberikan sentimen positif atas signal distorsi LK tersebut, karena terpengaruh kesan positif terhadap performa Dirut.

Dirut merupakan agen yang paling berperan dalam membentuk citra perusahaan (Lange et al., 2015). Dirut juga berperan besar dalam hal penyeliaan dan pemantauan kinerja Dirkeu (Fang et al., 2022). Dirut berperforma baik lebih tertarik meningkatkan kinerja operasional yang nampak nyata meningkatkan kinerja perusahaan (Olsen et al., 2014b). Oleh karena itu, Dirut yang berpengaruh akan berupaya meningkatkan governansi perusahaan, sehingga berpengaruh pada peningkatan kualitas pengungkapan perusahaan (Ferdous et al., 2023). Hasil studi menunjukkan bahwa kekuatan Dirut yang diproksikan dengan narsisme Dirut mampu

menurunkan upaya Dirkeu dalam meningkatkan nilai perusahaan melalui distorsi. Nilai beta variabel moderasi menunjukkan nilai pengurang relatif sangat besar dibanding nilai beta EM. Hal ini menunjukkan bahwa Dirut melakukan telah melakukan tugas penyeliaan dan pemantauan efektif terhadap Dirkeu dengan cara menghambat upaya Dirkeu melakukan distorsi laporan keuangan.

Hasil penelitian ini mendukung teori *upper echelons* yang menyatakan bahwa setidaknya sebagian pilihan-pilihan dalam arti kebijakan-kebijakan organisasi merupakan refleksi dari karakteristik pribadi manajemen puncak badan usaha (Chatterjee & Hambrick, 2007). Selain itu, penelitian ini juga mengkonfirmasi pengeplikasian teori komander. Teori Komander memiliki asumsi bahwa manajemen puncak adalah penguasa sumberdaya untuk menggerakkan roda operasional perusahaan. Oleh karena itu, kinerja badan usaha dan keputusan strategis tidak terlepas dari karakteristik manajerial yang memimpin organisasi bisnis tersebut.

KESIMPULAN

Direktur keuangan merupakan pihak yang menguasai berbagai isu terkait dengan pelaporan ILK, sehingga bisa dikatakan LK menunjukkan bagaimana style pelaporan dari sosok Dirkeu. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa Dirkeu memiliki insentif tertentu untuk mendistorsi LK, sehingga bisa melejitkan kinerja perusahaan yang diukur dari nilai perusahaan (firm value) yang akhirnya juga berujung pada peningkatan kesejahteraan Dirkeu secara individual. Namun, hasil studi tidak menunjukkan bahwa distorsi LK bisa mempengaruhi nilai perusahaan. Namun, model kedua menunjukkan temuan yang berbeda. Para investor memberikan sentimen positif terhadap manajemen yang berkekuatan besar yang diukur dari narsisme Dirut. Sentimen positif tersebut ternyata berimbas pada bagaimana perilaku direktur keuangan. Imbas keyakinan yang tinggi kepada direktur keuangan menjadikan pasar salah memberikan apresiasi pada laporan keuangan terdistorsi tersebut. Selanjutnya, bagaimana peran direktur utama dalam hal penyeliaan dan pemantauan kinerja Dirkeu? Peneliti menemukan bahwa Dirut berperan besar dalam menghambat upaya Dirkeu dalam melakukan distorsi laporan keuangan. Dengan demikian, Dirut telah melakukan fungsinya sebagai salah satu elemen governansi dalam perusahaan. Penelitian ini menguji pada industri perbankan antara tahun 2016 sampai 2020. Disamping itu, peneliti juga hanya menggunakan beberapa *variable control*, sehingga R square menjadi sangat rendah. Untuk kedepannya, peneliti lanjutan bisa melanjutkan menggunakan industri lainnya dengan rentang waktu yang lebih panjang. Di samping itu, peneliti lain juga bisa menambahkan beberapa variabel kendali lainnya semisal opini audit, ukuran kantor audit.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnihotri, A., & Bhattacharya, S. (2019). CEO narcissism and internationalization by Indian firms. *Management International Review*, 59, 889–918.
- Agnihotri, A., & Bhattacharya, S. (2021). CEO narcissism and myopic management. *Industrial Marketing Management*, 97, 145–158.
- Arijit, & 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.
- Baker, T. A., Lopez, T. J., Reitenga, A. L., & Ruch, G. W. (2019). The influence of CEO and CFO power on accruals and real earnings management. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52, 325–345.

- Beaudoin, C. A., Cianci, A. M., & Tsakumis, G. T. (2015). The impact of CFOs' incentives and earnings management ethics on their financial reporting decisions: The mediating role of moral disengagement. *Journal of Business Ethics, 128*, 505–518.
- Bishop, C. C., DeZoort, F. T., & Hermanson, D. R. (2017). The effect of CEO social influence pressure and CFO accounting experience on CFO financial reporting decisions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory, 36*(1), 21–41.
- Brouwer, P. (2018). CEO Narcissism and Firm Valuation - The Effects of CEO Narcissism on Investor Sentiment. *Master Thesis Financial Economics, 457743*(July).
- Buyl, T., Boone, C., & Wade, J. B. (2019). CEO narcissism, risk-taking, and resilience: An empirical analysis in US commercial banks. *Journal of Management, 45*(4), 1372–1400.
- Campbell, W. K., & Campbell, S. M. (2009). On the self-regulatory dynamics created by the peculiar benefits and costs of narcissism: A contextual reinforcement model and examination of leadership. *Self and Identity, 8*(2–3), 214–232.
- 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. <https://doi.org/10.2189/asqu.52.3.351>
- Chatterjee, A., & Hambrick, D. C. (2011). Executive personality, capability cues, and risk taking: How narcissistic CEOs react to their successes and stumbles. *Administrative Science Quarterly, 56*(2), 202–237.
- Chava, S., & Purnanandam, A. (2010). CEOs versus CFOs: Incentives and corporate policies. *Journal of Financial Economics, 97*(2), 263–278.
- Cornett, M. M., McNutt, J. J., & Tehranian, H. (2009). Corporate governance and earnings management at large U.S. bank holding companies. *Journal of Corporate Finance, 15*(4), 412–430. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2009.04.003>
- Denner, N., Koch, T., & Senger, S. (2021). Faces of companies: Personalization of corporate coverage in crisis and non-crisis periods. *Journalism, 22*(11), 2747–2763.
- Disatnik, D., & Sivan, L. (2016). The multicollinearity illusion in moderated regression analysis. *Marketing Letters, 27*, 403–408.
- Fang, X., He, K., Meng, Y., & Ye, J. (2022). Supervision or collusion? CEO–CFO social ties and financial reporting quality. *Journal of Accounting Literature, 44*(2/3), 133–153.
- Ferdous, L. T., Ahmed, K., & Henry, D. (2023). An Empirical Investigation of the Effect of CFO Power on Disclosure Quality. *Abacus, 59*(2), 606–649.
- Foster, J. D., & Trimm IV, R. F. (2008). On being eager and uninhibited: Narcissism and approach–avoidance motivation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*(7), 1004–1017.
- French, P. A. (2022). The Corporation as as Moral Person. In *Group Rights* (pp. 5–13). Routledge.

- Friedman, H. L. (2014). Implications of power: When the CEO can pressure the CFO to bias reports. *Journal of Accounting and Economics*, 58(1), 117-141.
- Ge, W., Matsumoto, D., & Zhang, J. L. (2011). Do CFOs have style? An empirical investigation of the effect of individual CFOs on accounting practices. *Contemporary Accounting Research*, 28(4), 1141-1179.
- Ghafoor, Z., Ahmed, I., & Hassan, A. (2022). Audit committee characteristics, enterprise risk management and stock price synchronicity. *Managerial Auditing Journal*, 37(1), 69-101.
- Goldberg, L. (2001). *A journey into accounting thought*. Routledge.
- Ham, C., Seybert, N., & Wang, S. (2018). Narcissism is a bad sign: CEO signature size, investment, and performance. *Review of Accounting Studies*, 23(1), 234-264.
- Hrazdil, K., Li, J., Lobo, G., & Zhang, R. (2024). CFO facial beauty and bank loan contracting. *Accounting & Finance*, 64(1), 975-1009.
- Hsieh, T.-S., Wang, Z., & Demirkan, S. (2018). Overconfidence and tax avoidance: The role of CEO and CFO interaction. *Journal of Accounting and Public Policy*, 37(3), 241-253.
- Intara, P., Sangwichitr, K., & Sattayarak, O. (2024). Earnings quality and firm value: Does corporate governance matter? *Cogent Business & Management*, 11(1), 2386158.
- Jouber, H. (2022). Women leaders and corporate social performance: do critical mass, CEO managerial ability and corporate governance matter? *Management Decision*, 60(5), 1185-1217.
- Kontesa, M., Brahmana, R., & Tong, A. H. H. (2021). Narcissistic CEOs and their earnings management. *Journal of Management and Governance*, 25(1), 223-249.
- Lange, D., Boivie, S., & Westphal, J. D. (2015). Predicting organizational identification at the CEO level. *Strategic Management Journal*, 36(8), 1224-1244.
- Li, L., & Hwang, N.-C. R. (2019). Do market participants value earnings management? An analysis using the quantile regression method. *Managerial Finance*, 45(1), 103-123.
- Liu, Z., Zhou, K., & Wang, J. (2024). How narcissism, promotion criteria, and empowering leadership jointly influence creativity through diverse information searching: An expectancy perspective. *Human Relations*, 00187267241239855.
- Melewar, T. C., & Karaosmanoglu, E. (2006). Seven dimensions of corporate identity: A categorisation from the practitioners' perspectives. *European Journal of Marketing*, 40(7/8), 846-869.
- Mintzberg, H. (2019). Who should control the corporation? In *Corporate Governance* (pp. 189-214). Gower.
- Olsen, K. J., Dworkis, K. K., & Young, S. M. (2014a). CEO narcissism and accounting: A picture of profits. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 243-267.

- Olsen, K. J., Dworkis, K. K., & Young, S. M. (2014b). CEO narcissism and accounting: A picture of profits. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 243–267.
- Roszkowska, P., & Melé, D. (2021). Organizational factors in the individual ethical behaviour. The notion of the “organizational moral structure.” *Humanistic Management Journal*, 6(2), 187–209.
- Salehi, M., Ahmed Jabbar, M., & Orfizadeh, S. (2024). Management psychological characteristics and earnings management. *Journal of Facilities Management*, 22(4), 626–652.
- Salehi, M., Lari DashtBayaz, M., Hassanpour, S., & Tarighi, H. (2020). The effect of managerial overconfidence on the conditional conservatism and real earnings management. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11(3), 708–720.
- Shabbir, A., & Kousar, S. (2019). Impact of founder CEO and CEO ownership on entrepreneurial orientation, moderating role of CEO narcissism. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(2), 153–167.
- Tuo, L., Du, R., & Liu, Z. (2023). CFO accounting education on the choice of earnings management. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 34(4), 9–27.
- Xu, Y., & Zhao, L. (2016). An investigation of financial expertise improvement among CFOs hired following restatements. *American Journal of Business*, 31(2), 50–65.