

Ceo Narsisme, Kepemilikan Manajerial Dan Manajemen Laba : Bukti Sebelum Dan Pada Masa Pandemi Covid-19

Agung Prayogi

Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Peradaban, Brebes

email : agungprayogi@peradaban.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh CEO narsisme dan kepemilikan manajerial terhadap manajemen laba akrual dan riil, termasuk peran moderasi kepemilikan manajerial, serta membandingkan praktik manajemen laba akrual dan riil sebelum dan selama pandemi COVID-19. Sampel penelitian diambil dari perusahaan industri barang konsumsi di Indonesia menggunakan metode purposive sampling, dan data dianalisis dengan regresi linear berganda serta uji interaksi. Hasilnya menunjukkan bahwa CEO narsisme berhubungan negatif dengan manajemen laba akrual dan positif dengan manajemen laba riil. Sementara itu, kepemilikan manajerial tidak memengaruhi manajemen laba akrual, tetapi memiliki efek negatif terhadap manajemen laba riil. Moderasi kepemilikan manajerial terhadap hubungan antara CEO narsisme dan manajemen laba akrual maupun riil tidak ditemukan. Selain itu, praktik manajemen laba akrual tidak berbeda signifikan antara periode sebelum dan selama pandemi COVID-19, sedangkan manajemen laba riil menunjukkan perbedaan signifikan. Penelitian ini menekankan pentingnya pengawasan ketat terhadap keputusan akuntansi CEO, terutama di masa krisis seperti pandemi COVID-19.

Kata Kunci : CEO Narsisme, Kepemilikan Manajerial, Manajemen Laba Akrual, Manajemen Laba Riil, Pandemi COVID-19

ABSTRACT

This research aims to examine the impact of CEO narcissism and managerial ownership on accrual and real earnings management, including the moderating role of managerial ownership, as well as to compare the practices of accrual and real earnings management before and during the COVID-19 pandemic. The research sample was drawn from consumer goods industry companies in Indonesia using purposive sampling, and the data were analyzed through multiple linear regression and interaction tests. The findings reveal that CEO narcissism is negatively associated with accrual earnings management but positively related to real earnings management. Meanwhile, managerial ownership does not influence accrual earnings management but has a negative effect on real earnings management. The research did not identify any moderating role of managerial ownership in the relationship between CEO narcissism and either accrual or real earnings management. Furthermore, no significant differences were observed in accrual earnings management practices between the pre-pandemic and pandemic periods, while real earnings management practices showed significant differences. This research underscores the importance of stricter oversight of CEOs' accounting decisions, particularly during crises such as the COVID-19 pandemic.

Keywords : CEO Narcissism, Managerial Ownership, Accrual Earnings Management, Real Earnings Management, Pandemic COVID-19

1. PENDAHULUAN

Peran CEO menjadi pusat perhatian dalam pengelolaan perusahaan. Pengambilan keputusan strategis CEO memengaruhi seluruh aspek operasional perusahaan, dan hal ini yang dipengaruhi karakteristik CEO tersebut (Hambrick & Mason, 1984). CEO dengan karakteristik narsisme memiliki dorongan kuat untuk

meningkatkan citra diri dan pencapaian perusahaan demi pengakuan publik, yang kadang-kadang didorong dengan cara kontroversial seperti superioritas, sifat mementingkan diri sendiri, dan sifat eksploitatif (Chatterjee & Pollock, 2017). Hal ini menimbulkan perhatian serius dalam konteks akuntabilitas laporan keuangan perusahaan. Salah satunya dapat memicu praktik manajemen laba yang menyebabkan bias informasi laporan keuangan.

Fenomena manajemen laba menjadi isu signifikan di perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), termasuk pada industri barang konsumsi yang memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian nasional. Industri ini kerap menghadapi tekanan untuk menunjukkan kinerja keuangan yang stabil dan menarik bagi investor, terutama di tengah persaingan pasar yang ketat. Fenomena ini menimpa PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk. yang diduga terlibat kasus manipulasi laporan keuangan pada 2017, terkait anak perusahaan PT Indo Beras Unggul yang menjual beras bersubsidi sebagai beras premium. Investigasi KAP Ernst & Young mengungkap penggelembungan laba, termasuk *overstatement* Rp 4 triliun pada piutang dan aset tetap, serta pendapatan dan EBITDA (Ernst & Young Indonesia, 2019). Kasus ini merugikan investor, menurunkan kredibilitas perusahaan, dan menunjukkan tantangan pengelolaan laporan keuangan serta dampak negatif tekanan finansial terhadap praktik etika.

Terlebih lagi, pada tahun 2020 seluruh dunia dilanda pandemi COVID-19 yang membawa dampak signifikan pada perekonomian global, termasuk pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Tekanan ekonomi selama pandemi, seperti penurunan pendapatan, gangguan rantai pasok, dan ketidakpastian pasar, mendorong manajemen perusahaan untuk mencari cara mempertahankan citra kinerja keuangan yang positif. Dalam kondisi ini, memicu praktik manajemen laba yang digunakan sebagai alat untuk memenuhi ekspektasi pemegang saham dan menjaga stabilitas harga saham. Hal ini mengindikasikan dapat terjadi peningkatan praktik manajemen laba pada saat pandemi COVID-19 dibandingkan sebelumnya. Seperti yang diungkapkan Angelina & Lindrawati (2022) bahwa ada perbedaan praktik manajemen laba sebelum dan pada saat pandemi COVID-19. Sepanjang pandemi terjadi penurunan penjualan dan laba yang cukup banyak, sehingga praktik

manajemen laba pada masa pandemi COVID-19 mengalami peningkatan yang cukup signifikan dibandingkan sebelum pandemi COVID-19.

Praktik manajemen laba dapat dilakukan dengan memanfaatkan akun-akun akrual dan akun-akun riil dalam laporan keuangan, yang seringkali dikenal manajemen laba berbasis akrual dan manajemen laba berbasis riil. Manajemen laba akrual dilakukan dengan memanfaatkan fleksibilitas akuntansi dalam mencatat transaksi tanpa memengaruhi aktivitas operasi aktual perusahaan. Sebaliknya, manajemen laba riil dilakukan dengan mengubah aktivitas operasi, seperti mempercepat pengakuan pendapatan atau menunda pengeluaran, untuk mencapai tujuan tertentu. Kedua praktik ini memiliki potensi merugikan *stakeholder* karena menciptakan informasi keuangan yang bias dan tidak mencerminkan kondisi sebenarnya dari perusahaan. Hal ini menyoroti adanya konflik keagenan dalam perusahaan.

Konflik keagenan antara pemilik (*principal*) dan manajemen (*agent*) dapat terjadi akibat asimetri informasi. CEO (*agent*) dengan sifat narsisme dapat memanfaatkan asimetri informasi untuk mengejar tujuan pribadi, seperti manipulasi laba demi mempertahankan reputasi atau mencapai insentif berbasis kinerja. CEO narsisme menggunakan kebijakan akuntansi untuk mempraktikkan manajemen laba dengan menambahkan angka laba sesuai kebutuhan dan keinginan investor atau menurunkan tingkat laba sebagaimana diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan (Rusydi, 2021). Penelitian Cruz *et al.*, (2024) mengungkap korelasi positif yang signifikan antara CEO narsisme dan manajemen laba akrual, yang menunjukkan bahwa CEO narsisme memanipulasi praktik akuntansi untuk keuntungan pribadi, didorong oleh keinginan untuk mendapatkan perhatian dan kekaguman. Penelitian Lin *et al.*, (2020) mengungkapkan bahwa CEO yang menunjukkan narsisme tinggi lebih cenderung terlibat dalam manajemen laba untuk mengimbangi kinerjanya. Temuan ini menunjukkan bahwa CEO narsisme secara langsung memengaruhi keputusan keuangan. Melalui pertimbangan ambang batas laba, perusahaan dengan CEO yang lebih narsis mengalami efek regulasi pada perilaku manajemen laba riil.

Meskipun demikian, penelitian Meilani *et al.*, (2021) menemukan CEO yang memiliki tingkat narsisme tinggi cenderung tidak menggunakan kebijakan akuntansi

untuk melakukan manajemen laba akrual, yang berarti CEO tidak mendistorsi informasi keuangan yang diberikan kepada investor melalui pengelolaan akrual. Penelitian Sardari *et al.*, (2021) juga menjelaskan bahwa seorang CEO narsisme tidak termotivasi untuk melakukan manajemen laba riil melalui arus kas yang tidak normal, produksi yang tidak normal, dan pengeluaran diskresioner yang tidak normal. Dalam konteks ini, CEO dengan karakter narsisme tidak terlibat dalam praktik manajemen laba berbasis akrual maupun manajemen laba berbasis riil.

Menurut Mahariana & Ramantha (2014) memberikan kompensasi berbasis saham kepada CEO merupakan salah satu pilihan dalam praktik tata kelola perusahaan untuk mengurangi masalah agensi. Perspektif *agency theory* menjelaskan bahwa kepemilikan saham manajerial meningkatkan tanggung jawab CEO terhadap kinerja perusahaan, karena CEO memiliki kepentingan finansial langsung dalam hasil perusahaan. Hal ini dapat mengurangi kecenderungan CEO narsisme untuk memprioritaskan kepentingan pribadi CEO melalui praktik manajemen laba. Sementara perspektif *signaling theory* menjelaskan tingginya kepemilikan manajerial memberikan sinyal positif kepada pasar bahwa manajemen berkomitmen untuk kesejahteraan jangka panjang perusahaan. Pada kondisi ini, seorang CEO yang bersifat narsisme dapat merasakan tekanan untuk menjaga integritas laporan keuangan, karena sinyal positif dari kepemilikan manajerial yang besar harus dibuktikan dengan kinerja yang nyata. Menurut (Anwar & Buvanendra, 2019; Prayogi, 2022; Prayogi *et al.*, 2022) kepemilikan manajerial memiliki kontribusi dalam mengurangi praktik manajemen laba.

Penelitian ini untuk menganalisis pengaruh CEO narsisme dan kepemilikan manajerial terhadap manajemen laba akrual dan manajemen laba riil serta melihat peran kepemilikan manajerial sebagai pemoderasi. Selain itu, untuk mengetahui manajemen laba sebelum dan pada masa pandemi COVID-19. Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi teoritis dengan menggunakan *upper echelons theory*, *agency theory* dan *signaling theory* sebagai landasan konseptual. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan wawasan baru mengenai implikasi karakteristik personal CEO terhadap pengelolaan laba, serta peran penting kepemilikan manajerial dalam memastikan kredibilitas laporan keuangan.

2. KERANGKA TEORITIS DAN HIPOTESIS

a. *Upper Echelons Theory*

Teori ini diperkenalkan oleh Hambrick dan Mason (1984), yang menyatakan bahwa karakteristik pribadi dari para eksekutif puncak, seperti nilai, kepribadian, dan pengalaman, memengaruhi keputusan strategis yang diambil serta kinerja organisasi. Pada konteks CEO narsisme, teori ini relevan untuk menjelaskan bagaimana sifat narsisme memengaruhi keputusan yang cenderung berisiko, termasuk manipulasi laporan keuangan melalui manajemen laba. CEO narsisme, dengan orientasi terhadap pengakuan dan citra diri, cenderung memprioritaskan hasil jangka pendek yang mencerminkan kesuksesan pribadi CEO, meskipun berpotensi merugikan perusahaan dalam jangka panjang.

b. *Agency Theory*

Teori ini dikembangkan oleh Jensen dan Meckling (1976), mendeskripsikan hubungan antara *principal* (pemilik perusahaan) dan *agent* (CEO), di mana terdapat potensi konflik kepentingan karena tujuan yang berbeda. Berdasarkan perspektif teori ini, CEO narsisme dianggap lebih cenderung melakukan perilaku oportunistik seperti manajemen laba untuk memenuhi kebutuhan pribadi, termasuk memperbaiki citra atau mencapai insentif berbasis kinerja dengan memanfaatkan asimetri informasi yang ada. Dalam konteks masalah agensi, pemberian kompensasi berbasis saham (kepemilikan manajerial) dapat mengendalikan narsisme dari CEO sehingga mengurangi asimetri informasi.

c. *Signaling Theory*

Teori ini diperkenalkan diperkenalkan oleh Spence (1973), menjelaskan bagaimana pihak yang memiliki informasi lebih baik mengirimkan sinyal kepada pihak yang memiliki informasi lebih sedikit untuk mengurangi asimetri informasi. Dalam konteks laporan keuangan, kepemilikan manajerial dapat berfungsi sebagai sinyal positif kepada pasar bahwa manajemen memiliki komitmen dan kepentingan yang sejajar dengan pemegang saham. Hal ini dapat mengurangi kebutuhan CEO narsisme untuk melakukan manajemen laba akrual atau riil, karena pasar cenderung lebih percaya pada kredibilitas laporan keuangan yang dihasilkan oleh manajemen yang memiliki kepemilikan signifikan dalam perusahaan.

d. CEO Narsisme

Narsisme adalah sifat kepribadian yang ditandai dengan rasa percaya diri yang berlebihan, kebutuhan akan pengakuan, dan kecenderungan untuk memprioritaskan diri sendiri. CEO dengan karakter narsisme sering dianggap sebagai pemimpin yang karismatik namun berisiko (Meilani *et al.*, 2022), karena cenderung mengambil keputusan yang agresif dan berfokus pada citra diri (Chatterjee & Pollock, 2017). Pada konteks manajemen laba, CEO narsisme sering kali memanfaatkan fleksibilitas akuntansi atau mengubah aktivitas operasional untuk menciptakan kinerja keuangan yang menguntungkan secara artifisial.

e. Manajemen Laba Akrua

Manajemen laba akrual adalah tindakan manajemen yang menggunakan komponen akrual dalam laporan keuangan untuk memanipulasi laba perusahaan (Astuti & Indriani, 2018). Akrua mencakup pengakuan pendapatan dan beban yang tidak berkaitan secara langsung dengan arus kas, seperti piutang tak tertagih, depresi, dan amortisasi. Manajemen laba akrual dilakukan dengan memanipulasikan komponen akrual dalam laporan keuangan, memanfaatkan kebebasan dalam memilih metode akuntansi dan menentukan nilai estimasi. CEO narsisme memanfaatkan manajemen laba akrual untuk menciptakan kinerja yang terlihat baik di mata pemegang saham dan publik.

f. Manajemen Laba Riil

Manajemen laba riil adalah tindakan manajemen yang memanipulasi biaya-biaya riil perusahaan melalui rekayasa *abnormal cash flow operations*, *abnormal production cost*, dan *abnormal discretionary expenses* (Roychowdhury, 2006). Manajemen laba riil sering kali sulit dideteksi karena tidak melibatkan komponen akrual, tetapi masih dapat mempengaruhi laba perusahaan secara signifikan. Menurut Roychowdhury (2006) menunjukkan bahwa CEO sering kali lebih memilih untuk melakukan manajemen laba melalui aktivitas riil dibandingkan dengan metode akrual karena risiko yang lebih rendah dari audit dan pengawasan.

g. Kepemilikan Manajerial

Kepemilikan manajerial merujuk pada kepemilikan saham perusahaan oleh manajemen, termasuk direksi dan eksekutif puncak. Kepemilikan ini menciptakan

insentif finansial langsung bagi manajemen untuk menyelaraskan kepentingan dengan pemegang saham. Perspektif *agency theory* menjelaskan bahwa kepemilikan manajerial dianggap sebagai mekanisme pengendalian yang dapat mengurangi konflik kepentingan antara *principal* dan *agent*. Sementara dari perspektif *signaling theory* kepemilikan manajerial yang signifikan mengirimkan sinyal positif kepada pasar bahwa manajemen memiliki kepercayaan terhadap prospek jangka panjang perusahaan dan komitmen terhadap keberhasilan perusahaan.

h. Hipotesis

1) Pengaruh CEO Narsisme terhadap Manajemen Laba Akrua

Berdasarkan *upper echelons theory*, karakteristik psikologis CEO, termasuk tingkat narsisme, berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan strategis perusahaan (Hambrick & Mason, 1984). CEO dengan narsisme tinggi sering kali memiliki kebutuhan kuat akan pengakuan dan apresiasi, yang dapat mendorong untuk mengambil langkah-langkah yang lebih mengutamakan citra diri daripada kepentingan perusahaan. Berdasarkan perspektif *agency theory*, sifat narsisme ini dapat memicu konflik kepentingan antara agen (CEO) dan prinsipal (pemegang saham), di mana CEO merangkul strategi yang dapat mengeksploitasi kebijakan akuntansi demi keuntungan pribadi, seperti mempertahankan reputasi atau mengamankan kompensasi berbasis kinerja. Penelitian (Rusydi, 2021; Kontesa *et al.*, 2020; Sari & Cahyaningtyas, 2024) mengungkapkan bahwa CEO dengan karakteristik narsisme memiliki pengaruh positif dalam praktik manajemen laba akrua. Hal ini memperlihatkan bahwa CEO narsisme memiliki kecenderungan untuk melakukan praktik manajemen laba akrua. Hasil penelitian Lin *et al.*, (2020) menjelaskan bahwa CEO narsisme memengaruhi praktik manajemen laba riil dalam perusahaan. CEO dengan sifat narsisme cenderung mempengaruhi praktik manajemen laba riil, dimana melakukan manipulasi melalui aktivitas operasional nyata seperti mempercepat pengakuan pendapatan dan menunda pengeluaran untuk meningkatkan hasil keuangan jangka pendek.

H₁: CEO narsisme berpengaruh positif terhadap manajemen laba akrua

H₂: CEO narsisme berpengaruh positif terhadap manajemen laba riil

2) Pengaruh Kepemilikan Manajerial terhadap Manajemen Laba AkruaI dan Manajemen Laba Riil

Konflik keagenan dalam *agency theory* terjadi ketika kepentingan agen (CEO) tidak sejalan dengan kepentingan prinsipal (pemegang saham). Kepemilikan manajerial dapat menyelaraskan kepentingan tersebut, karena CEO yang memiliki saham berfokus pada nilai perusahaan jangka panjang. Melalui peningkatan kepemilikan manajerial, CEO cenderung menghindari manipulasi akuntansi dan praktik manajemen laba riil yang dapat merusak kepercayaan pemangku kepentingan serta menurunkan nilai saham, sehingga merugikan CEO sebagai pemilik saham. Penelitian (Arthawan & Wirasedana, 2018; Pramesti & Budiasih, 2017) mengungkapkan bahwa kepemilikan saham oleh CEO dapat menurunkan kecenderungan praktik manajemen laba dalam perusahaan.

H₃: Kepemilikan manajerial berpengaruh negatif terhadap manajemen laba akruaI

H₄: Kepemilikan manajerial berpengaruh negatif terhadap manajemen laba riil

3) Peran Kepemilikan Manajerial dalam Pengaruh CEO Narsisme terhadap Manajemen Laba AkruaI dan Manajemen Laba Riil

CEO narsisme sering memanfaatkan fleksibilitas akuntansi untuk melakukan manajemen laba akruaI, menciptakan citra kinerja yang baik dan meningkatkan pengakuan terhadap diri CEO. Namun, sebagaimana diungkapkan dalam *agency theory* kepemilikan manajerial yang signifikan memberikan insentif bagi CEO untuk menyelaraskan kepentingan pribadi dengan kepentingan pemegang saham. Selain itu, dari perspektif *signaling theory* kepemilikan manajerial mengirimkan sinyal positif kepada pasar mengenai komitmen CEO terhadap kinerja jangka panjang. Kepemilikan manajerial yang tinggi meningkatkan rasa tanggung jawab CEO terhadap kinerja perusahaan yang dapat menekan praktik manipulasi akuntansi. Dengan demikian, kepemilikan manajerial yang tinggi, CEO narsisme cenderung lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan operasional yang manipulatif, mengingat risiko langsung yang CEO hadapi terhadap kerugian perusahaan.

H₅: Kepemilikan manajerial memoderasi hubungan antara CEO narsisme dan manajemen laba akrual secara negatif

H₆: Kepemilikan manajerial memoderasi hubungan antara CEO narsisme dan manajemen laba riil secara negatif

4) Perbedaan Manajemen Laba Sebelum COVID-19 dan Pada Masa COVID-19

Manajemen laba akrual merupakan tindakan manajemen untuk mengatur laporan keuangan melalui kebijakan akuntansi tanpa memengaruhi aktivitas operasional. Di situasi normal, perusahaan cenderung melakukan manajemen laba akrual untuk memenuhi ekspektasi pemangku kepentingan dan mengoptimalkan laporan kinerja. Namun, pandemi COVID-19 membawa tantangan ekonomi, seperti penurunan pendapatan dan tekanan likuiditas, yang memengaruhi motivasi perusahaan. Selama pandemi COVID-19, perusahaan lebih berhati-hati atau mengambil pendekatan agresif dalam pengelolaan laba akrual untuk mempertahankan stabilitas keuangan atau memenuhi kewajiban pinjaman.

Sementara itu, manajemen laba riil melibatkan manipulasi melalui aktivitas operasional, seperti penjadwalan penjualan atau pengaturan biaya produksi. Sebelum pandemi COVID-19, perusahaan dapat menggunakan strategi ini untuk menciptakan kesan kinerja yang stabil, tetapi selama pandemi COVID-19, tekanan ekonomi dapat mendorong perubahan strategi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk memilih atau menunda pengeluaran besar atau mempercepat pengakuan pendapatan guna menjaga arus kas dan memperbaiki laporan keuangan di tengah ketidakpastian yang ada. Menurut Angelina & Lindrawati (2022), terdapat perbedaan dalam praktik manajemen laba sebelum dan selama pandemi COVID-19. Selama pandemi, terjadi penurunan yang signifikan dalam penjualan dan laba, sehingga praktik manajemen laba meningkat secara substansial jika dibandingkan dengan periode sebelum pandemi COVID-19.

H₇: Terdapat perbedaan signifikan dalam praktik manajemen laba akrual pada perusahaan sebelum COVID-19 dan pada masa COVID-19

H₈: Terdapat perbedaan signifikan dalam praktik manajemen laba riil pada perusahaan sebelum COVID-19 dan pada masa COVID-19

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif yang melibatkan analisis data kuantitatif dengan menggunakan alat statistik korelasional. Populasi-nya adalah perusahaan industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2018 hingga 2021. Tahun 2018-2019 menggambarkan sebelum masa pandemi COVID-19 dan tahun 2020-2021 menggambarkan masa pandemi COVID-19. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan kriteria tertentu, yaitu perusahaan yang terus menerbitkan laporan tahunan, tidak delisting, tidak berpindah industri, memiliki kepemilikan manajerial, dan memiliki data variabel penelitian yang lengkap. Hasilnya, diperoleh sampel sebanyak 52 data dari 13 perusahaan. Metode analisis data yang digunakan meliputi statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, uji interaksi dan uji beda.

Pada penelitian ini manajemen laba diukur dengan model *discretionary accrual* dari Kothari *et al.*, (2005) dan model *abnormal cash flow operation* dari Roychowdhury (2006), CEO narsisme diukur dengan menggunakan karakteristik dari foto CEO di laporan tahunan, dan kepemilikan manajerial diukur dengan melihat perbandingan total saham manajerial dibagi dengan total seluruh saham perusahaan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Deskripsi Data Penelitian

Hasil deskripsi data penelitian dengan memanfaatkan statistik deskriptif yang menyajikan deskripsi statistik untuk empat variabel manajemen laba: manajemen laba akrual (MLA), manajemen laba riil (MLR), CEO narsisme (CNAR), dan kepemilikan manajerial (KM), dengan 52 data masing-masing. MLA berkisar antara -0,814 hingga 0,836 (rata-rata -0,009, simpangan baku 0,382), menunjukkan variasi signifikan. MLR bervariasi dari -0,193 hingga 0,527 (rata-rata 0,072, simpangan baku 0,121), menunjukkan konsentrasi lebih sempit. CNAR berkisar antara 2,000 dan 4,000 (rata-rata 3,190, simpangan baku 0,687), mencerminkan variasi tinggi dalam narsisme CEO. KM memiliki nilai antara 0,000 dan 0,683 (rata-rata 0,120, simpangan baku 0,218), menunjukkan variasi dalam kepemilikan manajerial.

b. Pengujian Asumsi Klasik

Pengujian ini meliputi uji Kolmogorov-Smirnov, nilai *tolerance* dan nilai VIF, uji Glejser dan uji Durbin-Watson. Hasil uji ini dirangkum sebagai berikut :

- 1) Hasil pengujian Kolmogorov-Smirnov menunjukkan bahwa semua model memiliki nilai signifikansi di atas 0,05 sehingga distribusi data dari masing-masing model adalah normal.
- 2) Hasil pengujian memperlihatkan bahwa nilai *tolerance* untuk semua variabel berada di dekat 1 dan nilai VIF diperoleh di bawah 10. Hal ini membuktikan tidak ada masalah multikolinearitas.
- 3) Hasil pengujian Glejser untuk model MLA dan model MLR memiliki nilai signifikansi lebih dari 0,05, keduanya mengindikasikan homoskedastisitas.
- 4) Hasil pengujian Durbin-Watson model MLA dan MLR memiliki nilai D-W terletak diantara -2 dan +2 mengindikasikan keputusan non-autokorelasi.

c. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan melihat hasil uji F, uji t dan uji R Square untuk model regresi dan uji beda untuk model komparatif, hasilnya ada dalam tabel 1 dan tabel 2.

Tabel 1. Pengujian Hipotesis Model Regresi

	Variabel	t-hitung	sig.	Keputusan
Model MLA	CNAR	-3,052	0,002	Berpengaruh
	KM	1,187	0,121	Tidak Berpengaruh
Sig. F = 0,10 ; Adjusted R Square = 0,139				
Model MLR	CNAR	2,587	0,007	Berpengaruh
	KM	-1,834	0,037	Berpengaruh
Sig. F = 0,027 ; Adjusted R Square = 0,121				
Model Interaksi MLA	CNAR*KM	0,058	0,479	Tidak Berpengaruh
Sig. F = 0,13 ; Adjusted R Square = 0,133				
Model Interaksi MLR	CNAR*KM	-1,162	0,126	Tidak Berpengaruh
Sig. F = 0,019 ; Adjusted R Square = 0,140				

Sumber : Olah Data (2024)

Tabel 1 menunjukkan hasil pengujian hipotesis untuk model manajemen laba akrual (MLA) dan manajemen laba riil (MLR). Pada model MLA, variabel CEO narsisme (CNAR) berpengaruh signifikan negatif (t-hitung -3,052, *p-value* 0,002), sedangkan kepemilikan manajerial (KM) tidak berpengaruh (t-hitung 1,187, *p-value* 0,121). Dalam model MLR, CNAR berpengaruh positif (t-hitung 2,587, *p-value* 0,007), sementara KM berpengaruh negatif (t-hitung -1,834, *p-value* 0,037).

Namun, pada model interaksi, CNAR*KM tidak berpengaruh pada kedua model, dengan nilai signifikansi masing-masing 0,479 dan 0,126.

Tabel 2. Pengujian Hipotesis Model Komparatif

Model	Sig.	Keputusan
MLA - 1 & MLA - 2	0,183	Tidak Ada Perbedaan
MLR - 1 & MLR - 2	0,040	Ada Perbedaan

Sumber : Olah Data (2024)

Tabel 2 menyajikan hasil pengujian hipotesis mengenai perbedaan manajemen laba akrual (MLA) dan manajemen laba riil (MLR) sebelum dan selama pandemi COVID-19. Hasilnya menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan signifikan dalam MLA (nilai signifikansi 0,183), sedangkan dalam MLR terdapat perbedaan signifikan (nilai signifikansi 0,040). Temuan ini menunjukkan bahwa pandemi tidak mempengaruhi praktik manajemen laba akrual, tetapi berdampak signifikan pada praktik manajemen laba riil.

d. Pembahasan

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan ditemukan beberapa hasil penelitian. Pertama, CEO narsisme berdampak negatif signifikan terhadap manajemen laba akrual, sejalan dengan *upper echelons theory* yang menunjukkan bahwa karakteristik dan psikologi pemimpin memengaruhi pengambilan keputusan organisasi. CEO narsis cenderung menggunakan *discretionary accrual* untuk menghasilkan laporan keuangan sesuai keinginan, yang bisa mengurangi transparansi dan integritas laporan jangka panjang. Selama pandemi COVID-19, ketidakpastian dapat mendorong CEO memanipulasi laporan keuangan agar tetap terlihat positif, sesuai penelitian Buchholz *et al.*, (2020) bahwa CEO dengan sifat narsisme berhubungan dengan kualitas laba.

Kedua, CEO narsisme memiliki pengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba riil, menunjukkan sifat percaya diri dan agresif yang dapat merugikan informasi keuangan jangka pendek demi menjaga citra perusahaan, sesuai dengan *agency theory*. Mereka memanfaatkan abnormal arus kas operasi untuk memperbaiki kinerja yang tampak kepada pemangku kepentingan. Selama pandemi COVID-19, ketidakpastian ekonomi mendorong angka abnormal arus kas operasi demi kinerja yang lebih baik. Temuan ini sejalan dengan penelitian Lin *et al.*, (2020) yang menunjukkan bahwa CEO narsisme berpengaruh positif terhadap praktik manajemen laba riil.

Ketiga, kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap manajemen laba akrual. Menurut perspektif *agency theory*, kepemilikan manajerial seharusnya dapat mengurangi konflik antara pemegang saham dan manajemen sedangkan dari perspektif *signaling theory* kepemilikan manajerial menjadi sinyal positif bagi pasar untuk kinerja jangka panjang. Namun, hasil yang menunjukkan tidak adanya pengaruh bisa mengindikasikan bahwa CEO tidak memiliki insentif yang cukup untuk melakukan pengelolaan *discretionary accrual*. Hal ini dapat disebabkan kepemilikan manajerial yang kurang efektif dalam mengurangi tekanan untuk memanipulasi laporan keuangan karena ketidakpastian ekonomi yang lebih tinggi pada masa pandemi COVID-19. Hasil ini mendukung Pangesti & Cheisviyanny (2023) yang menemukan tidak ada pengaruh kepemilikan manajerial terhadap manajemen laba akrual.

Keempat, kepemilikan manajerial menunjukkan pengaruh negatif signifikan terhadap manajemen laba riil. Hasil ini dapat dijelaskan melalui *signaling theory*, di mana CEO dengan kepemilikan yang lebih tinggi memiliki insentif untuk menunjukkan informasi yang baik tentang kinerja perusahaan melalui praktik yang lebih transparan karena CEO termasuk pemegang saham perusahaan. CEO dengan kepemilikan yang tinggi juga cenderung terintegrasi lebih baik dengan perusahaan dan lebih terfokus dalam menjaga nilai jangka panjang daripada terlibat dalam praktik yang dapat merusak reputasi perusahaan melalui abnormal arus kas operasi. Hal ini juga sesuai dengan *agency theory*, bahwa kepemilikan manajerial telah menjadi mekanisme yang dapat menyelaraskan kepentingan pemegang saham dan manajemen. Hasil ini sesuai dengan penelitian Saputra & Dharma (2024) bahwa kepemilikan manajerial memiliki efek negatif terhadap manajemen laba riil.

Kelima, kepemilikan manajerial tidak memoderasi pengaruh CEO narsisme terhadap manajemen laba akrual dan manajemen laba riil. Hasil ini menunjukkan bahwa interaksi antara CEO narsisme dan kepemilikan manajerial tidak menciptakan efek tambahan pada manajemen laba. Dengan kata lain, meskipun CEO dapat memiliki karakter narsisme yang cenderung memanipulasi informasi keuangan, pengaruh kepemilikan manajerial mungkin tidak cukup kuat untuk memitigasi pengaruh tersebut. Ini dapat terkait dengan *agency theory* dan

signaling theory, dimana sinyal yang diberikan oleh kepemilikan tidak cukup untuk memengaruhi perilaku manajerial yang didorong oleh narsisme. Selama masa pandemi COVID-19, situasi yang penuh ketidakpastian dapat mengurangi efektivitas kepemilikan manajerial dalam memoderasi dampak negatif dari narsisme pada keputusan keuangan.

Keenam, tidak ada perbedaan yang signifikan dalam praktik manajemen laba akrual sebelum dan selama pandemi COVID-19. Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa perusahaan tetap mempertahankan pendekatan yang sama dalam menggunakan akrual untuk melaporkan hasil keuangan, bahkan di tengah ketidakpastian dan tantangan yang dihadapi selama pandemi. Metode akrual dimungkinkan sebagai metode yang lebih aman untuk menyajikan hasil keuangan tanpa mengganggu keberlangsungan operasional perusahaan.

Ketujuh, temuan mengindikasikan bahwa praktik manajemen laba riil mengalami perubahan yang signifikan selama pandemi COVID-19. Hal ini dapat mencerminkan bahwa kondisi ekonomi yang tidak pasti mengharuskan perusahaan untuk mengambil langkah-langkah lebih agresif dalam mengelola kinerja keuangan. CEO dapat memilih untuk melakukan praktik manajemen laba riil seperti mempercepat pengakuan pendapatan dan menunda pengeluaran untuk mengurangi dampak negatif dari pandemi terhadap kinerja keuangan. Dalam situasi krisis, CEO berusaha menjaga citra positif perusahaan di mata pemangku kepentingan, seperti investor dan kreditur, meskipun tindakan ini dapat memiliki konsekuensi jangka panjang yang merugikan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah CEO yang memiliki sifat narsisme berpengaruh negatif terhadap manajemen laba akrual dan positif terhadap manajemen laba riil. Kepemilikan manajerial tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba akrual, namun menunjukkan efek negatif terhadap manajemen laba riil. Tidak ditemukan peran moderator kepemilikan manajerial pada hubungan CEO narsisme dengan manajemen laba akrual dan manajemen laba riil. Tidak ada perbedaan manajemen laba akrual sebelum dan pada masa pandemi COVID-19, terdapat perubahan signifikan dalam manajemen laba riil sebelum dan pada masa

pandemi COVID-19 Temuan ini menekankan pentingnya karakteristik CEO dan kondisi ekonomi dalam keputusan manajemen laba serta pentingnya mekanisme kepemilikan manajerial dalam menurunkan masalah agensi. Karakteristik narsisme hanya dilihat dari foto CEO di laporan tahunan mungkin belum sepenuhnya memperlihatkan narsisme CEO secara keseluruhan. Penelitian yang akan datang dapat menggunakan semua pengukuran CEO narsisme untuk memperlihatkan hasil yang lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Angelina, M., & Lindrawati, L. (2022). Analisis Perbandingan Manajemen Laba Sebelum dan Saat Covid-19 Pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 11(2), 121-132.
- Anwar, H., & Buvanendra, S. (2019). Earnings Management and Ownership Structure: Evidence from Sri Lanka. *Colombo Business Journal*, 10(1), 44–65.
- Astuti, D., & Indriani, E. (2018). Determinan Manajemen Laba Akruwal Pada Perusahaan Sektor Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Akurasi: Jurnal Studi Akuntansi dan Keuangan*, 1(2), 105-122.
- Chatterjee, A., & Pollock, T. G. (2017). Master of puppets: How narcissistic CEOs construct their professional worlds. *Academy of Management Review*, 42(4), 703-725.
- Cruz, N. G. D., Takamatsu, R. T., & Cordeiro, F. A. (2024). Narcissism and Earnings Management. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 26(2), e20230174.
- Ernst & Young Indonesia. (2019). *Laporan atas Investigasi Berbasis Fakta PT. Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk*. 1–109.
- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of management review*, 9(2), 193-206.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economic* 3, 305-360.
- Kontesa, M., Brahmana, R., & Tong, A. H. H. (2021). Narcissistic CEOs and their earnings management. *Journal of Management and Governance*, 25, 223-249.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 163-197.
- Lin, F., Lin, S. W., & Fang, W. C. (2020). How CEO narcissism affects earnings management behaviors. *The North American Journal of Economics and Finance*, 51, 101080.
- Mahariana, I. D. G. P., & Ramantha, I. W. (2014). Pengaruh kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional terhadap manajemen laba. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 7(3), 688-699.
- Meilani, S. E. R., Puspitosari, I., Pramesti, W., Pertiwi, I. F. P., & Wiyadi, W. (2022). Dapatkah Narsisme Ceo Mempengaruhi Perilaku Praktik Earning Management

- Perusahaan Non Keuangan Di Indonesia?. *Jurnal Manajemen DayaSaing*, 23(2), 120-139.
- Pangesti, V., & Cheisviyanny, C. (2023). Pengaruh Ukuran KAP, Kepemilikan Manajerial dan Pertumbuhan Perusahaan terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 5(3), 963-977.
- Pramesti, I. A. J., & Budiasih, I. G. A. N. (2017). Pengaruh Asimetri Informasi, Leverage, Kepemilikan Manajerial, dan Kepemilikan Instiusional Pada Manajemen Laba. *E-Jurnal Akuntansi*, 21(1), 200–226
- Prayogi, A. (2022). Kepemilikan Manajerial, Kualitas Auditor dan Manajemen Laba. *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi*, 8(1), 31–39.
- Prayogi, A., Lestari, P., & Setyorini, C. T. (2022). Internal Factors, External Factors and Earnings Management: Moderating Effects of Auditor Industry Specialization. *Global Financial Accounting Journal*, 06(01), 13–30.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370.
- Rusydi, M. (2021). The impact of CEO narcissism behavior on firm performance through earnings management. *ATESTASI: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 4(1), 53-60.
- Saputra, Y., & Dharma, F. (2024). Pengaruh Good Corporate Governance dan Koneksi Politik terhadap Manajemen Laba. *Journal on Education*, 6(3), 16606-16618.
- Sari, A. M., & Cahyaningtyas, S. R. (2024). The The Role of Financial Performance in Mediating the Relationship of CEO Narcissism and Free Cash Flow on Earnings Management. *Asian Journal of Management, Entrepreneurship and Social Science*, 4(02), 60-82.
- Sardari, R., Setayesh, M., Kordlouie, H., & Banimahd, B. (2021). Studying the moderating role of audit committee independence in the relationship between CEO narcissism and real earnings management. *Iranian Journal of Finance*, 5(3), 58-77.
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355-374.