



PERILAKU CEO DAN PENURUNAN NILAI *GOODWILL*: STUDI KEPERILAKUAN KEPERCAYAAN DIRI BERLEBIH

Martiana Riawati Utami¹⁾, Maryam Agustine H.R²⁾, Albertus HL Nugroho³⁾

^{1,2,3}Departemen Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada, Bulaksumur, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55281, Indonesia
Email: ¹marriawati.utami@gmail.com, ²maryamagustine88@gmail.com, ³ahenrinugroho@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menyelidiki tendensi CEO untuk mencatat adanya penurunan nilai *goodwill* perusahaan ketika CEO memiliki perilaku berkepercayaan diri berlebihan. Penelitian ini memberikan kebaruan dengan memberikan penjelasan pencatatan penurunan nilai *goodwill* dengan sudut pandang keperilakuan. Selanjutnya, penelitian ini menggunakan latar belakang negara berkembang yang memiliki karakteristik pendapatan menengah kebawah dan memiliki ketidakpastian ekonomi masa depan. Kedua pembaharuan tersebut memberikan penjelasan yang lengkap mengenai fenomena penurunan nilai *goodwill*. Proksi yang digunakan untuk mengukur kepercayaan diri berlebih adalah pengeluaran modal dan pencatatan penurunan nilai *goodwill* adalah delta *goodwill*. Penelitian ini menggunakan sampel semua perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia pada periode tahun 2012-2019 dengan total sebanyak 878 data observasi. Metode analisis data yang digunakan untuk menguji hubungan antara kepercayaan diri berlebih dan pencatatan penurunan nilai *goodwill* adalah regresi tobit. Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat asosiasi antara kepercayaan diri berlebih dan pencatatan penurunan nilai *goodwill* perusahaan. Penelitian ini berimplikasi bagi investor yang dapat menaruh kepercayaan lebih pada perusahaan yang memiliki tingkat akuisisi yang tinggi, karena perusahaan tersebut berkecenderungan memenuhi pedoman pelaporan keuangan.

Kata Kunci: Kepercayaan Diri Berlebih CEO, Negara Berkembang, Penurunan Nilai *Goodwill*, Pengungkapan Penurunan, Negara Berkembang

CEO BEHAVIOR AND IMPAIRMENT *GOODWILL*: OVERCONFIDENCE BEHAVIORAL STUDY

Abstract

This research aims to investigate the tendency of CEOs to record the value of a company's goodwill impairment when the CEO has over-confidence behavior. This research provides the newest by explaining the recording of the decline in the company's goodwill value from a behavioral point of view. Furthermore, this research uses a developing country with lower-middle-income characteristics and future economic uncertainty. Both of these newest provide a complete explanation of the phenomenon of goodwill impairments. The proxy used to measure over-confidence is capital expenditure and the recording of goodwill impairment is delta goodwill. This research uses a sample of all companies listed on the Indonesia Stock Exchange from 2012 to 2019 with 878 observational data. The data analysis method used to examine the relationship between over-confidence and recording of goodwill impairment is Tobit regression. The test results show an association between overconfidence and the recording of the declining company's goodwill value. This research has implications for investors who can put more trust in companies that have high acquisition rates because these companies tend to fulfill financial reporting guidelines.

Keywords: CEO Over-Confidence, Developing Country, Goodwill Impairment, Impairment Disclose

Article History: Received: 14 Feb 2022 Revised: 8 Apr 2022 Accepted: 25 Apr 2022

PENDAHULUAN

Keberlangsungan perusahaan menuntut adanya proses adaptasi dengan mempertimbangkan situasi lingkungan bisnis saat ini. Kompetisi dan perubahan kondisi pasar yang cepat harus diikuti dengan strategi yang tepat agar perusahaan terus berkembang. Salah satu strategi perusahaan untuk berkompetisi dalam pasar yang dinamis dalam meningkatkan kinerja perusahaan adalah menerapkan strategi akuisisi dan merger (Liao et al., 2021). Menurut data Komisi Pengawasan Persaingan Usaha (KPPU) menyebutkan selama tahun 2017 – 2020 terdapat 304 transaksi akuisisi dan merger di Indonesia. Angka ini menunjukkan bahwa strategi akuisisi dan merger telah banyak dilakukan oleh perusahaan dan bertujuan untuk mengembangkan serta menunjang pertumbuhan perusahaan dengan cara menguasai perusahaan lain yang sebelumnya telah berlangsung.

Sentimen investor dapat menjadi salah satu faktor penting yang memotivasi perusahaan dalam melakukan akuisisi, karena perusahaan berkembang memiliki diversifikasi produk yang lebih kecil dibandingkan dengan perusahaan besar (Shi et al., 2021). Diversifikasi merupakan salah satu strategi yang dilakukan perusahaan untuk memperluas usahanya. Dalam hal ini, untuk dapat memperluas jangkauan industri maka perusahaan melakukan strategi penggabungan usaha. Selain untuk mengembangkan bisnis, akuisisi dapat mendorong pertumbuhan perusahaan dan sekaligus sebagai sarana untuk mencapai tujuan perusahaan. Satoto (2009) memaparkan bahwa diversifikasi dengan cara penggabungan usaha banyak dilakukan oleh perusahaan dengan modal yang kuat dibandingkan dengan perusahaan yang masih

berkembang untuk memperoleh laba perusahaan yang tinggi. Tarigan et al., (2016) menyebutkan motif yang mendasari perusahaan melakukan akuisisi karena strategi akuisisi yang dilakukan dapat meningkatkan profit aktual maupun profit di masa mendatang sehingga dapat menimbulkan keuntungan bagi pemegang saham, dan strategi akuisisi merupakan salah satu sarana untuk mencapai kepentingan manajer. Aktas et al., (2022) memaparkan bahwa akuisisi dapat menghasilkan peluang untuk merestrukturisasi dengan menjual aset lama sambil membeli yang baru. Disamping itu pula perusahaan akan selalu berupaya melindungi pangsa pasar dari teknologi baru sehingga dapat mendorong perusahaan menghabiskan miliaran dolar untuk kegiatan kewirausahaan perusahaan guna menciptakan usaha baru, memperbarui bisnis yang sudah ada atau melakukan strategi akuisisi (Bhussar et al., 2022).

Dalam PSAK 68 atau IFRS 3 menunjukkan bahwa nilai wajar (*fair value*) merupakan harga yang akan diperoleh atas transaksi jual beli aset atau pengalihan liabilitas antar pelaku pasar. Menurut Wilestari & Afriani (2019) nilai wajar dianggap lebih relevan dan dapat diandalkan dibandingkan dengan *historical cost* karena dapat memberikan informasi keuangan sesuai keadaan pasar pada saat periode pelaporan. Kemudian, PSAK 22 memaparkan biaya atas transaksi akuisisi meliputi semua jumlah yang dikeluarkan untuk mendapatkan aset tetap.

Nilai *goodwill* muncul karena adanya selisih antara nilai wajar perusahaan yang diakuisisi dan harga yang harus dibayarkan oleh perusahaan pengakuisisi (Killins et al., 2021). Sehingga aset *goodwill* dicatat oleh perusahaan pengakuisisi sebagai salah satu aset tidak berwujud, dengan manfaat yang

tidak dapat diidentifikasi untuk masa depan (Subramanyam, 2014). Informasi yang berkaitan dengan *goodwill* merupakan hal yang penting karena dapat bermanfaat dalam berbagai hal termasuk pengambilan keputusan organisasi sehingga perlu CEO yang berpengalaman dan memiliki proyeksi keputusan yang tepat. Nuryani & Samsudiono (2014) menyebutkan bahwa nilai *goodwill* rata-rata mencapai nilai 10% pada perusahaan yang telah *go public* di Amerika Serikat sehingga perlu pemahaman atas keandalan *goodwill* dan perlu menggunakan standar akuntansi yang memadai. Dalam penelitian Maimunah (2016) memaparkan bahwa penyajian kombinasi bisnis yang mengacu pada PSAK 22 revisi 2010, terdapat penyajian yang dianggap kurang tepat pada bagian aset tidak lancar, seperti penyajian pada laporan keuangan PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk. Pada bagian aset tidak lancar hanya terdapat akun aset takberwujud dari hasil kegiatan kombinasi bisnis yang dilakukan oleh perusahaan, seharusnya penyajian tersebut disertakan dengan penyajian nilai *goodwill*. *Goodwill* perlu disajikan karena *goodwill* merupakan selisih lebih dari harga perolehan dengan nilai wajar.

Penelitian Han & Tang (2020) menunjukkan bahwa standar akuntansi saat ini untuk pengakuan aset *goodwill* di beberapa negara seperti U.S, Eropa dan Cina telah menghapuskan amortisasi berkala *goodwill* dan menerapkan pendekatan penurunan nilai *goodwill* untuk lebih menggambarkan ekonomi yang mendasari aset *goodwill* dengan tepat dan memadai. Standar akuntansi yang mengatur nilai *goodwill* telah berlaku di Indonesia berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 19 tentang aset tidak

berwujud, PSAK 22 tentang kombinasi bisnis, dan PSAK 48 tentang penurunan nilai aset. Standar tersebut juga telah menghilangkan kewajiban perusahaan untuk mengamortisasi nilai *goodwill* karena aset tidak berwujud bermanfaat tidak terbatas, sehingga lebih tepat jika menggunakan penurunan nilai.

Penelitian terdahulu menyebutkan bahwa pencatatan nilai *goodwill* dapat dipengaruhi oleh karakteristik CEO (Killins et al., 2021; Majid, 2015; Siregar & Hadiprajitno, 2020). Killins et al., (2021) menganalisis CEO yang terlalu percaya diri terkait kebijakan pencatatan penurunan nilai *goodwill* setelah menerapkan SFAS 142. Selanjutnya, CEO memiliki dua preferensi untuk melakukan pencatatan penurunan nilai *goodwill*, yang pertama memilih untuk melakukan penundaan atau memilih mengakui penurunan secara tepat waktu. Sejalan dengan argumentasi sebelumnya, Majid (2015) menengarai bahwa faktor-faktor penentu kerugian penurunan nilai *goodwill* yang dilaporkan oleh perusahaan yang terdaftar di Malaysia menunjukkan bahwa insentif pelaporan manajer secara signifikan berasosiasi dengan kerugian penurunan nilai yang dilaporkan. Akhirnya, preferensi antara kedua pilihan tersebut dipengaruhi oleh karakteristik CEO (Killins et al., 2021).

Penelitian ini menjadi menarik, karena tidak adanya nilai pasar *goodwill* yang jelas memungkinkan adanya celah yang dapat digunakan CEO untuk dapat mencatatkan nilai penurunan nilai *goodwill* sesuai dengan kepentingan pribadinya (Nuryani & Samsudiono, 2014). Celah ini dapat dimanfaatkan oleh CEO yang memiliki sikap oportunistik dengan memanfaatkan pilihan akuntansi perusahaan. Sikap oportunistik yang merupakan salah satu karakteristik CEO

dapat membawa dalam kebijakan tertentu yang menguntungkan posisi kepemimpinannya.

Selain itu, kondisi negara berkembang dengan ketidakpastian ekonomi masa depan dan berpenghasilan menengah ke bawah (Yi, 2021; Sumiyana, 2020; Sumiyana et al., 2019), dapat membentuk karakteristik tertentu dari CEO perusahaan (Hu et al., 2013; Munir et al., 2017). Oleh karena itu, karakteristik CEO memiliki pengaruh terhadap pencatatan penurunan nilai *goodwill* mengingat bahwa terdapat celah yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan dari pencatatan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan telaah secara empiris terkait karakteristik CEO yaitu kepercayaan diri berlebih terhadap tendensi pencatatan penurunan nilai *goodwill* di negara berkembang.

Penelitian ini memberikan kebaruan berdasarkan dua sudut pandang. Pertama, penelitian ini menjelaskan fenomena penurunan nilai *goodwill* menggunakan sudut pandang keperilakuan CEO. Penelitian ini menengarai bahwa perilaku CEO berperan penting dalam pengambilan keputusan pencatatan penurunan nilai *goodwill*, mengingat tidak adanya nilai pasar yang jelas dalam melakukan pengukuran *goodwill* (Killins et al., 2021; Nuryani & Samsudiono, 2014). Berdasarkan argumentasi tersebut, maka penelitian menggunakan sudut pandang keperilakuan menjadi pembaharuan dalam penelitian ini.

Kedua, penelitian ini menggunakan latar belakang negara Indonesia yang merupakan salah satu negara berkembang. Agénor & Montiel (2015) menyebutkan bahwa negara berkembang berkarakteristik yang berbeda dengan negara maju. Pertama, negara berkembang memiliki perbedaan pada karakteristik pendapatan yaitu menengah ke

bawah (Yi, 2021). Kedua perbedaan karakteristik tersebut dapat dilihat dari kemungkinan bahwa negara berkembang mengalami ketidakpastian ekonomi masa depan dari pada negara maju (Sumiyana, 2020; Sumiyana et al., 2019). Perbedaan pada tingkat pendapatan dan ketidakpastian ekonomi mendorong terbentuknya sebuah perilaku tertentu untuk beradaptasi dengan kondisi tersebut. Peneliti berpendapat bahwa kondisi tersebut juga berpengaruh terhadap perusahaan yang mendorong terbentuknya perilaku CEO dalam menjalankan perusahaan.

Penelitian ini berkontribusi menjelaskan pencatatan penurunan nilai *goodwill* dengan pendekatan keperilakuan. Penelitian ini mengkombinasikan pendekatan keperilakuan kepercayaan diri berlebih dengan perspektif *shareholder*. Penelitian ini menengarai CEO meskipun memiliki perilaku berkepercayaan diri berlebih, namun CEO tetap berkecenderungan bertindak sesuai dengan ketentuan karena mempertimbangkan faktor pemegang kepentingan. Selain itu, penelitian ini berkontribusi pada konteks negara berkembang dengan ketidakpastian ekonomi masa depan dan pendapatan menengah ke bawah dapat mempengaruhi tendensi CEO untuk melakukan pencatatan penurunan nilai *goodwill*.

LANDASAN TEORI

Teori *Shareholders*

Teori *shareholder* memberi penekanan kepada pemegang saham sebagai tujuan utama perusahaan. Teori ini menegaskan bahwa tanggung jawab utama perusahaan adalah memaksimalkan kekayaan pemegang saham, dan melalui modal tersebut perusahaan harus berinvestasi untuk menciptakan nilai bagi investor (Tse, 2011).

Selanjutnya, How et al., (2019) menyebutkan bahwa pemegang saham memeriksa aset dan faktor kelembagaan perusahaan untuk memantau aktivitas CEO, sehingga dalam melakukan peningkatan kinerja perusahaan dapat dilakukan secara etis. Sehingga meskipun CEO berperan penting dalam perusahaan, namun semua kegiatannya harus dilaksanakan secara etis untuk menjaga kepercayaan dari pemegang saham.

Kepercayaan Diri Berlebih CEO

Kepercayaan diri merupakan salah satu topik pada dunia psikologi. Kepercayaan diri merupakan sebuah keyakinan seorang individu terhadap kemampuannya sendiri yang mencerminkan tingkat kepastian persepsi terhadap peristiwa atau hasil (Hong et al., 2015). Kemampuan untuk menilai peristiwa atau hasil dapat muncul mengacu karena adanya pengalaman subyektif individu tersebut (Jiang & Kleitman, 2015). Artinya bahwa seorang individu berkeyakinan terhadap sesuatu berdasarkan pengalamannya yang bersifat subyektif yang dapat tergambar dari keputusan yang diambilnya.

Perilaku CEO yang terlalu percaya diri dapat mengacu pada perilaku yang secara sistematis memiliki bias atau pandangan yang terlalu positif dalam hal manajerial masa depan sehingga dapat berpotensi menimbulkan keangkuhan dan optimisme posisi (Killins et al., 2021). Kepercayaan diri berlebih CEO merupakan salah satu hal penyebab bias manajerial yang paling umum terjadi dan cukup berdampak. CEO yang berkepercayaan diri berlebih cenderung untuk mengejar strategi akuisisi dan diversifikasi serta memberikan pembayaran terlalu tinggi pada perusahaan target (Ferris et al., 2013; Malmendier & Tate, 2008).

Argumentasi tersebut sejalan dengan Malmendier & Tate (2005) dan Malmendier & Tate (2008) yang mengindikasikan bahwa CEO dengan kepercayaan diri berlebih akan melakukan kegiatan investasi yang berlebihan. Hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan diri berlebih dari CEO dapat menyebabkan distorsi investasi perusahaan karena cenderung berinvestasi secara berlebihan.

Namun demikian, McCarthy et al., (2017) menyebutkan CEO terlalu percaya diri menilai lebih dirinya sendiri. Selanjutnya, ketika CEO menilai lebih dirinya sendiri, CEO tidak ingin kehilangan reputasi sebagai pemimpin dengan mengakui kesalahan dalam strategi akuisisi sebelumnya yang membawa dampak positif bagi perusahaan maupun dirinya sendiri (Killins et al., 2021).

Penurunan Nilai *Goodwill*

Goodwill merupakan aset tidak berwujud (*intangible asset*) yang tergolong ke dalam aset yang tidak dapat diidentifikasi (*unidentifiable intangible*) (Subramanyam, 2014). Dalam PSAK 22 menunjukkan bahwa *goodwill* dapat mencerminkan manfaat ekonomis masa depan yang diperoleh dalam suatu kombinasi bisnis dan diakui secara terpisah. Keberadaan *goodwill* muncul sebagai hasil atas keputusan akuisisi aset lain di masa depan. Namun, berdasarkan penelitian terdahulu, pengakuan *goodwill* masih diperdebatkan dan cenderung mengarah pada saat perusahaan melakukan akuisisi (Napitupulu, 2014; Killins et al., 2021; Subramanyam, 2014). Di Indonesia, standar akuntansi yang mengatur nilai adalah Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 19 tentang aset tidak berwujud, PSAK 22 tentang kombinasi bisnis dan PSAK 48 tentang penurunan nilai aset.

Standar–standar ini telah menghilangkan kewajiban perusahaan melakukan amortisasi nilai *goodwill* karena aset tidak berwujud bermanfaat tidak terbatas, sehingga lebih tepat jika menggunakan penurunan nilai (*impairment*).

Berdasarkan PSAK 22 yang diadopsi dari IFRS 3, perusahaan dilarang untuk mengamortisasi *goodwill* dan mulai menguji menggunakan penurunan nilai *goodwill*. Penelitian Han & Tang (2020) menunjukkan bahwa standar akuntansi saat ini untuk pengakuan aset *goodwill* di beberapa negara seperti U.S, Eropa dan Cina telah menghapuskan amortisasi berkala *goodwill* dan menerapkan pendekatan penurunan nilai *goodwill* untuk lebih menggambarkan kondisi ekonomi yang mendasari aset *goodwill* dengan tepat dan memadai. Tujuan dari penetapan standar akuntansi *goodwill* untuk meningkatkan kualitas pelaporan *goodwill* dan aset tak berwujud lainnya karena dapat merefleksikan kondisi ekonomi yang sebenarnya atas aset tak berwujud tersebut (Nuryani & Samsudiono, 2014). Lestari (2008) menemukan laba sebelum amortisasi *goodwill* memberikan informasi yang lebih berguna dalam distribusi harga saham dibandingkan laba dengan amortisasi *goodwill*.

Ketika harga akuisisi lebih kecil dari pada nilai taksiran atau nilai pasar, perusahaan menyajikannya dalam laporan keuangan karena *goodwill* negatif tidak dapat dialokasikan (Napitupulu, 2014). Killins et al., (2021) menyatakan SFAS 142 mensyaratkan untuk melakukan pengujian penurunan nilai dan mengakui kerugian *goodwill* tiap tahunnya. Laba dengan amortisasi *goodwill* memberikan efek negatif dan sejalan dengan konvergensi IFRS 3 yang menuntut perubahan perlakuan *goodwill* dengan melakukan uji penurunan nilai

goodwill tahunan. Sehingga, kerugian penurunan nilai *goodwill* ini mempengaruhi harga pasar perusahaan di Indonesia.

Selain itu, berdasarkan PSAK 48 yang diadopsi dari IAS 36 terkait dengan penetapan pengujian penurunan nilai *goodwill* yang dilakukan minimal sekali setahun. Penelitian Karouw (2013) menunjukkan aset tetap RSUP Prof. Kandou telah siap menerapkan PSAK 48 yang dibuktikan dengan hasil penelitian bahwa aset tetap atas konstruksi dalam pengerjaan mengalami penurunan nilai. Penurunan nilai aktiva tetap disebabkan adanya perbedaan antara nilai wajar dan nilai terpulihkan (Setiawan, 2018). Danga & Morasa (2016) memberi bukti terbaru dengan menguji penerapan PSAK 48 pada aset tetap di PT. Bank Mandiri. Hasil penelitian berdasarkan aset tetap tahun 2014 dan 2015 menunjukkan bahwa pihak manajemen sudah menerapkan PSAK 48 atau melakukan penurunan nilai pada aset tetap Bank Mandiri.

Penilaian *goodwill* setiap tahun membutuhkan peran manajer dalam memprediksi arus kas perusahaan masa depan. Killins et al., (2021) mengatakan bahwa manajer harus menghapuskan pengakuan kerugian penurunan nilai *goodwill*. Penghapusan nilai *goodwill* dilakukan karena sudah tidak memberikan manfaat dan diperkirakan memberi dampak negatif untuk kinerja perusahaan jangka panjang. Demerjian et al., (2012) mengatakan bahwa dalam meningkatkan keuntungan saham, manajer yang lebih baik mampu melihat kesempatan, mengambil keputusan, dan menjalankan perusahaan. Li & Sloan (2017) menunjukkan bahwa dampak dari SFAS 142 membuat beberapa manajer menunda penurunan nilai *goodwill* dengan meningkatkan sementara pendapatan dan harga saham.

Pengembangan Hipotesis

Siregar & Hadiprajitno (2020) mengungkapkan bahwa pendekatan PSAK 48 bergantung pada estimasi manajer perusahaan karena manajer yang bertindak dalam pengambilan keputusan, termasuk pengukuran nilai wajar *goodwill*. Manajer menggunakan kewenangannya untuk kepentingan pribadi saat keputusan pengakuan penurunan nilai *goodwill* (Killins et al., 2021). Ramanna & Watts (2012) mengatakan bahwa SFAS 142 memberikan diskresioner signifikan bagi manajer sehingga penurunan nilai *goodwill* sulit untuk diverifikasi dan di audit. Selanjutnya Ferris et al., (2013) dan Malmendier & Tate (2008) menyebutkan bahwa CEO yang terlalu percaya diri cenderung melakukan lebih banyak akuisisi dan memberikan pembayaran terlalu tinggi pada perusahaan target. Sehingga semakin banyak perusahaan yang diakuisisi maka pencatatan *goodwill* juga semakin tinggi, dan terdapat kemungkinan bahwa perusahaan mengalami penurunan nilai *goodwill* jika perusahaan yang diakuisisi tidak menunjukkan kinerja yang baik di kemudian hari (Killins et al., 2021).

Pengujian penurunan nilai *goodwill* dapat menjadi lebih rumit ketika nilai pasar aktif untuk *goodwill* tidak tersedia sehingga kondisi tersebut kemudian dimanfaatkan oleh CEO untuk melakukan pengujian secara subjektif (Nuryani & Samsudiono, 2014). Hal ini dimaksudkan bahwa CEO yang terlalu percaya diri akan berusaha memaksimalkan nilai guna dan sumber daya yang dimiliki untuk melaksanakan keputusan investasi yang dapat menciptakan penurunan nilai *goodwill*.

CEO dapat memutuskan untuk menunda pengakuan penurunan nilai *goodwill* yang mengarah pada kerugian nilai *goodwill*, mengingat pengakuan penurunan

nilai *goodwill* dianggap sebagai kabar yang kurang baik, karena menandakan adanya penurunan nilai perusahaan. Penelitian Ferris et al., (2013) memaparkan bahwa CEO yang terlalu percaya diri cenderung meremehkan risiko yang terkait dengan merger atau cenderung melebih-lebihkan potensi keuntungan atas kombinasi bisnis yang dilakukan. Namun disisi lain, CEO tidak ingin kehilangan reputasi dengan menunda pengakuan penurunan nilai *goodwill*.

Selain itu, CEO yang terlalu percaya diri menyakini bahwa terdapat kesalahan pada akuisisi sebelumnya dan menyadari adanya ketidakmanfaatan dari *goodwill* sehingga dapat dihapuskan. *Goodwill* yang sudah tidak memberikan manfaat perlu dihapuskan karena berpengaruh pada kinerja perusahaan jangka panjang (Filip et al., 2015). Killins et al., (2021) menyatakan CEO yang terlalu percaya diri yakin keputusan yang CEO buat dan mengakui kesalahan para pendahulunya dalam melakukan akuisisi, sehingga keputusan yang CEO ambil mengirimkan sinyal positif bahwa perusahaan sedang berusaha memperbaiki kesalahan. Bostwick et al., (2015) memaparkan bahwa apabila CEO yang terlalu percaya diri memiliki orientasi pada nilai maka akan menghargai penurunan nilai *goodwill* secara akurat dan tepat waktu. Selanjutnya, perusahaan dengan CEO yang terlalu percaya diri cenderung ingin memanfaatkan pengurangan pajak dari kerugian penurunan nilai *goodwill* untuk menerapkan strategi perencanaan pajak yang lebih agresif. Berdasarkan argumentasi di atas, hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₁: Perusahaan dengan CEO yang terlalu percaya diri mencatatkan penurunan nilai *goodwill* lebih tinggi.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada database OSIRIS. Sampel penelitian ditentukan menggunakan metode *purposive sampling* dengan kriteria sebagai berikut: (1). Perusahaan dengan periode pelaporan keuangan yang berakhir pada 31 Desember. (2) Mencatatkan *goodwill* pada periode penelitian. (3) Merupakan perusahaan yang tercatat di Bursa pada periode 2012-2019. Berdasarkan kriteria tersebut didapatkan sebanyak 211 perusahaan dengan total 878 observasi data.

Tabel 1. Sampel Penelitian

Kriteria Sampel	Jumlah
Perusahaan yang terdaftar di BEI pada Database Osiris	723
Perusahaan yang tidak mencatatkan <i>goodwill</i> pada 2012-2019	(512)
Total sampel penelitian	211

Proksi yang digunakan untuk mengukur kepercayaan diri berlebih ($CONF_{i,t}$) adalah *capital expenditure* dimana jika pertumbuhan pembelian aset lebih cepat daripada penjualan, maka CEO terlalu banyak berinvestasi di perusahaan afiliasi dibanding perusahaan lain (Killins et al., 2021). Dalam hal ini dapat diketahui bahwa perusahaan dengan CEO yang memiliki kepercayaan diri berlebih akan menggunakan *capital expenditure* untuk melakukan investasi berupa akuisisi aset lain guna menciptakan manfaat yang dapat menimbulkan penurunan nilai *goodwill*. Sedangkan perhitungan penurunan nilai *goodwill* ($GDWL_{i,t}$) menggunakan variabel *dummy* (Siregar & Hadiprajitno, 2020), yang bernilai 1 jika terdapat penurunan nilai

goodwill dari tahun sebelumnya dan bernilai 0 jika sebaliknya dengan rumus sesuai pada persamaan (1). Selain itu, peneliti menggunakan dua variabel kontrol yang meliputi ukuran perusahaan dan leverage. Definisi operasional penelitian ini dapat dilihat pada tabel 2.

$$\Delta Goodwill = \frac{Goodwill_{i,t} - Goodwill_{i,t-1}}{Goodwill_{i,t-1}} \times 100 \dots (1)$$

Tabel 2. Definisi Operasional

Variabel	Definisi Operasional
Kepercayaan Diri Berlebih CEO	$CONF_{i,t}$ <i>Capital Expenditure/ Total Aset</i>
Penurunan Nilai <i>Goodwill</i>	$GDWL_{i,t}$ Merupakan variabel <i>dummy</i> , yang bernilai 1 jika terdapat penurunan nilai <i>goodwill</i> dari tahun sebelumnya, dan 0 jika sebaliknya.
Ukuran Perusahaan	SZ_t Logaritma natural dari Total Aset
Leverage	LEV_t Total Liabilitas / Total Aset

Penelitian ini menggunakan regresi Tobit yang ditemukan oleh James Tobin pada tahun 1958. Regresi tobit yang merupakan analisis regresi yang menggambarkan hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat dengan skala campuran (Faidah & Pontoh, 2016). Penggunaan regresi tobit pada skala campuran mengurangi efek bias jika dibandingkan dengan data yang sama dan diolah menggunakan regresi linier klasik (Faidah & Pontoh, 2016). Peneliti menggunakan regresi tobit karena variabel terikat peneliti menggunakan nilai kategorik yaitu satu dan nol untuk menjelaskan adanya penurunan nilai *goodwill*.

Persamaan regresi yang digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas dan variabel terikat pada penelitian ini terdapat pada persamaan (2), untuk menerima

hipotesis dalam penelitian ini maka koefisien dari kepercayaan diri berlebih CEO (β_1) harus bernilai negatif signifikan:

$$GDWL_{i,t} = \alpha + \beta_1 CONF_{i,t} + \beta_2 SZ_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \dots\dots\dots(2)$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistika Deskriptif

Statistika deskriptif merupakan suatu metode yang berhubungan dengan pengumpulan atau penyajian data untuk memberi informasi yang berguna. Berdasarkan tabel 3 maka dapat diketahui rangkuman nilai mean, standar deviasi, nilai minimal dan nilai maksimal dari masing-masing variabel bebas dan terikat. Berdasarkan hasil uji statistik diketahui bahwa jumlah data penelitian ini adalah 878 observasi. Variabel bebas yaitu kepercayaan diri berlebih CEO (*CONF*). Ukuran perusahaan (*SZ*) dan *leverage* (*LEV*) sebagai variabel kontrol. Variabel terikat adalah penurunan nilai *goodwill* (*GDWL*).

Variabel terikat yaitu penurunan nilai *goodwill* yang diukur dengan *dummy* delta *goodwill* bernilai terkecil sebesar 0 dan terbesar 1. Rata-rata penurunan nilai *goodwill* menunjukkan hasil sebesar 0,571 yang mengindikasikan bahwa sebagian besar perusahaan mencatatkan penurunan nilai *goodwill*. Nilai standar deviasi penurunan nilai *goodwill* adalah sebesar 0,495, nilai tersebut lebih rendah dibanding dengan nilai rata-rata penurunan nilai *goodwill* sehingga menunjukkan bahwa penyimpangan data yang terjadi rendah maka penyebaran nilainya merata. Variabel bebas yaitu kepercayaan diri berlebih CEO (*CONF*) yang diukur dengan *capital expenditure* bernilai terkecil yaitu sebesar -0,208 dan terbesar 0,049. Rata-rata kepercayaan diri berlebih CEO menunjukkan hasil sebesar -0,065.

Nilai standar deviasi kepercayaan diri berlebih CEO adalah sebesar 0,054. Hal ini menunjukkan bahwa nilai standar deviasi lebih besar dibanding nilai rata-rata, artinya kepercayaan diri berlebih CEO memiliki tingkat variasi data yang tinggi.

Tabel 3.
Hasil Pengujian Statistik Deskriptif

Variabel	GDWL _{i,t}	CONF _{i,t}	SZ _t	LEV _t
Obs	878	878	878	878
Mean	0,571	-0,065	13,110	0,193
Std.Dev	0,495	0,054	1,545	0,262
Min	0	-0,208	8,062	-0,614
Max	1	0,049	16,985	2,124

Sumber: Hasil Output Stata (Data diolah penulis, 2021)

Hasil Pengujian Statistika

Pengujian hipotesis dengan *random effect* Tobit *regression* untuk menguji pengaruh CEO berkepercayaan diri berlebih terhadap penurunan nilai *goodwill* dengan ukuran perusahaan, dan *leverage* sebagai variabel kontrol. Hasil pengujian penelitian ini adalah sebagai berikut: Pengujian regresi pada tabel 4 menunjukkan nilai Prob > Chi² sebesar 0,038. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel dalam penelitian ini yaitu kepercayaan diri berlebih CEO (*CONF*), ukuran perusahaan (*SZ*) dan *leverage* (*LEV*) perusahaan secara simultan atau berpengaruh terhadap variabel terikat, yaitu penurunan nilai *goodwill* (*GDWL*).

Tabel 4 menunjukkan variabel ukuran perusahaan bernilai probabilitas sebesar 0,056. Nilai probabilitas tersebut lebih kecil dibandingkan level signifikansi 10%. Nilai koefisien untuk ukuran perusahaan diperoleh hasil sebesar 0,096. Berdasarkan hasil di atas maka variabel kontrol berupa ukuran perusahaan dalam penelitian ini berpengaruh

positif dan moderat signifikan terhadap penurunan nilai *goodwill*. Sehingga semakin besar ukuran perusahaan, semakin patuh terhadap pengungkapan penurunan nilai *goodwill* perusahaan. Namun, untuk variabel kontrol berupa *leverage* dengan nilai probabilitas sebesar 0,381 dan koefisien sebesar -0,153 tidak berpengaruh terhadap penurunan nilai *goodwill*.

Tabel 4 menunjukkan bahwa nilai probabilitas untuk pengaruh kepercayaan diri berlebih CEO terhadap penurunan nilai *goodwill* adalah 0,023. Nilai tersebut menunjukkan bahwa probabilitas $0,023 < 0,05$ atau 5%. Nilai koefisien yang diperoleh sebesar -0,731. Koefisien negatif ini menjelaskan bahwa semakin tinggi tingkat kepercayaan diri CEO yang diukur dengan semakin besarnya nilai negatif pada *capital expenditure* berpengaruh terhadap meningkatnya pengungkapan penurunan nilai *goodwill* perusahaan. Pengaruh ini dapat terjadi karena nilai dari *capital expenditure* dalam laporan perusahaan bernilai negatif jika pengeluaran yang dilakukan semakin besar. Sehingga berdasarkan hasil tersebut maka hipotesis kepercayaan diri berlebih CEO berpengaruh negatif terhadap penurunan nilai *goodwill* adalah terdukung.

Tabel. 4 Hasil Pengujian Hipotesis

GDWL _{i,t}	Coef	Std. Error	Z	P > z	[95% Interval]	
CONF _{i,t}	-0,731	0,322	-2,27	0,023	-1,363 -0,989	
SZ _{i,t}	0,095	0,050	1,91	0,056	-0,002 0,194	
LEV _{i,t}	-0,153	1,175	-0,88	0,381	-0,496 0,189	
Cons	0,542	0,259	2,09	0,037	0,033 1,052	
Prob > Chi ²	: 0,038					
Observasi	: 878					
Model	: Random effect Tobit Regression					

Sumber: Hasil Output Stata (Data diolah penulis, 2021)

Pembahasan

Penelitian ini menemukan bahwa CEO yang berkepercayaan diri berlebih berkecenderungan untuk mencatatkan

penurunan nilai *goodwill*. Hasil penelitian ini sejalan dengan (Siregar & Hadiprajitno, 2020) yang menyatakan bahwa kemampuan manajerial CEO dapat mengestimasi penurunan *goodwill* yang semakin akurat. Artinya bahwa, CEO dengan kepercayaan diri berlebih yang menganggap dirinya superior dan memiliki tanggung jawab besar atas perusahaan dapat mengestimasi penurunan nilai *goodwill* yang harus dicatatkan dalam laporan keuangan. Selanjutnya, Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian Killins et al., (2021) yang menyatakan bahwa CEO dengan kepercayaan diri berlebih cenderung menunda pencatatan penurunan nilai *goodwill*. Namun demikian, penelitian ini memberikan perspektif baru tentang penelitian dengan topik yang sejenis dengan konteks negara berkembang yang menyatakan bahwa perusahaan dengan CEO terlalu percaya diri cenderung meningkatkan pengungkapan penurunan nilai *goodwill*.

Hasil penelitian ini dapat dijelaskan menggunakan teori *shareholder* yang menyatakan bahwa dalam rangka meningkatkan nilai pemegang saham perusahaan, manajer tetap harus menggunakan cara-cara yang etis (Tse, 2011 ; How et al., 2019). Artinya bahwa meskipun pengungkapan penurunan nilai *goodwill* cenderung menurunkan nilai pemegang saham, namun CEO percaya bahwa ia harus menggunakan cara-cara yang etis untuk tetap menjalankan aktivitas perusahaan dengan tetap mencatatkan penurunan nilai *goodwill* perusahaan.

Karakteristik negara berkembang, memiliki karakteristik yang berbeda. Pertama, negara berkembang cenderung berpendapatan menengah kebawah (Yi, 2021). Pada rata-rata pendapatan menengah kebawah, maka CEO lebih tertarik pada

insentif yang mungkin diberikan ketika mematuhi peraturan pelaporan keuangan. Argumentasi tersebut didukung oleh penelitian Majid (2015) menyebutkan bahwa insentif pelaporan yang diterima oleh CEO merupakan faktor penting dalam mempengaruhi kuantitas pengungkapan penurunan nilai *goodwill*.

Adanya insentif yang diberikan, mendorong CEO untuk melaporkan penurunan nilai *goodwill*. Dalam kondisi ini, CEO dengan kepercayaan diri berlebih menganggap mendapat dua keuntungan ketika mencatatkan penurunan nilai *goodwill*, yaitu meningkatkan kepercayaan investor karena mengakui kesalahan masa lalunya dan mendapatkan insentif pengungkapan. Selanjutnya, Nuryani & Samsudiono (2014) menyebutkan bahwa tidak adanya nilai pasar *goodwill* yang jelas memungkinkan adanya celah yang dapat digunakan untuk mencatatkan penurunan nilai *goodwill* sesuai dengan kepentingan pribadinya agar mendapatkan insentif tertentu.

Kedua, negara berkembang memiliki ketidakpastian ekonomi masa depan (Sumiyana et al., 2019; Sumiyana, 2020). Ketidakpastian ekonomi masa depan mendorong CEO untuk mengakui penurunan nilai *goodwill* dengan segera. CEO yang berkepercayaan diri berlebih tidak ingin kehilangan reputasi dengan menunda pengakuan penurunan nilai *goodwill* karena ketidakpastian ekonomi masa depan. Penundaan pengakuan penurunan nilai *goodwill* sangat berisiko mengingat karakteristik negara berkembang memiliki ketidakpastian ekonomi dimasa depan. Selanjutnya, CEO lebih memilih untuk melakukan pencatatan lebih awal sehingga menghindari kemungkinan penurunan nilai yang lebih dalam di masa depan. Dalam konteks Indonesia, CEO dengan kepercayaan

diri berlebih cenderung tetap mematuhi peraturan pengungkapan yang telah ditentukan.

Penelitian ini memberikan dua implikasi praktis. Pertama, bagi investor dapat menaruh kepercayaan kepada perusahaan dengan CEO yang memiliki agresifitas dalam melakukan akuisisi dan merger karena cenderung lebih taat terhadap ketentuan yang berlaku. Walaupun tindakan mencatat penurunan nilai *goodwill* mempengaruhi nilai pemegang saham, namun CEO dengan kepercayaan diri berlebih tetap berkomitmen untuk menjalankan aktivitas bisnis dengan cara-cara yang etis. Kedua, bagi perusahaan yang bertarget ambisius dalam mengembangkan bisnis melalui akuisisi dan merger, hasil penelitian ini mendorong CEO untuk tetap mencatatkan penurunan nilai *goodwill* jika hasil akuisisi dan merger tidak sesuai dengan ekspektasi. Pencatatan penurunan nilai *goodwill* merupakan hal yang penting untuk dilakukan karena dapat mengetahui keputusan akuisisi atau merger yang dilakukan berdampak positif atau negatif terhadap kinerja perusahaan jangka panjang. Sehingga pencatatan penurunan nilai tersebut menjadi koreksi terhadap kesalahan strategi akuisisi dan merger yang telah dilakukan, dan mengindikasikan adanya perbaikan untuk strategi selanjutnya.

SIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki hubungan antara kepercayaan diri berlebih CEO dan penurunan nilai *goodwill* perusahaan. Peneliti menggunakan 211 perusahaan yang tercatat pada Bursa Efek Indonesia yang mencatatkan transaksi *goodwill* pada periode tahun 2012-2019. Penelitian ini menggunakan *capital expenditure* sebagai proksi untuk

kepercayaan diri berlebih CEO dan delta *goodwill* untuk mengukur penurunan nilai *goodwill* perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepercayaan diri berlebih CEO meningkatkan pengungkapan penurunan nilai *goodwill*. Hasil ini sejalan dengan teori *shareholder* yang menyatakan bahwa dalam rangka meningkatkan nilai pemegang saham perusahaan, manajer tetap harus menggunakan cara-cara yang etis (Tse, 2011; How et al., 2019). Artinya bahwa meskipun pengungkapan penurunan nilai *goodwill* cenderung menurunkan nilai pemegang saham, namun CEO percaya bahwa ia harus menggunakan cara-cara yang etis untuk tetap menjalankan aktivitas perusahaan dengan tetap mencatatkan penurunan nilai *goodwill* perusahaan. Meskipun penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian Killins et al., (2021), namun penelitian ini memberikan perspektif baru tentang kepercayaan diri berlebih CEO dalam konteks perusahaan di Indonesia.

Meskipun penelitian peneliti menawarkan perspektif baru untuk menganalisis faktor pengungkapan penurunan nilai *goodwill*, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, pengukuran terhadap penurunan nilai *goodwill* sangat sulit untuk dilakukan karena mempertimbangkan berbagai macam faktor. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan proksi yang benar-benar dapat memberikan gambaran yang lengkap tentang penurunan nilai *goodwill*. Kedua, penelitian ini hanya sebatas menilai hubungan langsung antara kepercayaan diri berlebih CEO dan penurunan nilai *goodwill*. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan untuk meneliti faktor-faktor lain yang mungkin dapat mempengaruhi hubungan kedua variabel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agénor, P. R., & Montiel, P. J. (2015). *Development Macroeconomics*. 4TH Edition. United Kingdom: Princeton University Press.
- Aktas, N., Baros, A., & Croci, E. (2022). Corporate divestitures around acquisitions. *Journal of Corporate Finance*, 73, 102189. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2022.102189>
- Bhussar, M. S., Sexton, J. C., Zorn, M. L., & Song, Y. (2022). High-tech acquisitions: How acquisition pace, venture maturity, and founder retention influence firm innovation. *Journal of Business Research*, 142, 620–635. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.01.007>
- Bostwick, E., Krieger, K., & Lambert, L. (2015). Relevance of Goodwill Impairments to Cash Flow Prediction and Forecasting. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 31. <https://doi.org/10.1177/0148558X15596201>
- Danga, E. G. H., & Morasa, J. (2016). Analisis Penerapan Psak 48 (2015) Penurunan Nilai Aset Tetap Pada Pt. Bank Mandiri (Persero) Tbk. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 4(1).
- Demerjian, P., Lev, B., & McVay, S. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management Science*, 58(7), 1229–1248.
- Faidah, D. Y., & Pontoh, R. S. (2016). Penggunaan Model Regresi Tobit Pada Data Tersensor. *Seminar Nasional Matematika Dan Pendidikan Matematika UNY*, 6.
- Ferris, S. P., Jayaraman, N., & Sabherwal, S. (2013). CEO overconfidence and international merger and acquisition activity. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 48(1), 137–164.

- Filip, A., Jeanjean, T., & Paugam, L. (2015). Using real activities to avoid goodwill impairment losses: Evidence and effect on future performance. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(3–4), 515–554.
- Han, H., & Tang, Q. (2020). The potential harms of goodwill impairment avoidance: Evidence based on future performance and stock prices. *China Journal of Accounting Research*, 13(3), 271–289.
- Hong, J.-C., Lu, C.-C., Hwang, M.-Y., Kuo, Y.-C., Wang, C.-C., & Chou, C.-Y. (2015). Larvae phobia relevant to anxiety and disgust reflected to the enhancement of learning interest and self-confidence. *Learning and Individual Differences*, 42, 147–152.
- How, S.-M., Lee, C. G., & Brown, D. M. (2019). Shareholder theory versus stakeholder theory in explaining financial soundness. *International Advances in Economic Research*, 25(1), 133–135.
- Hu, F., Pan, X., & Tian, G. (2013). Does CEO pay dispersion matter in an emerging market? Evidence from China's listed firms. *Pacific-Basin Finance Journal*, 24, 235–255.
- Jiang, Y., & Kleitman, S. (2015). Metacognition and motivation: Links between confidence, self-protection and self-enhancement. *Learning and Individual Differences*, 37, 222–230.
- Karouw, H. F. (2013). Analisis Penerapan PSAK No. 48 (Revisi 2009) Penurunan Nilai Aset Tetap Pada Rumah Sakit Umum Pusat Prof. DR. RD Kandou Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(4).
- Killins, R., Ngo, T., & Wang, H. (2021). Goodwill impairment and CEO overconfidence. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 29, 100459.
- Lestari, T. (2008). Pengaruh Amortasi Goodwill Terhadap Kegunaan Informasi Laba. *The Indonesian Journal of Accounting Research*, 11(3).
- Li, K. K., & Sloan, R. G. (2017). Has goodwill accounting gone bad? *Review of Accounting Studies*, 22(2), 964–1003.
- Liao, R., Wang, X., & Wu, G. (2021). The role of media in mergers and acquisitions. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 101299.
- Maimunah, S. (2016). Analisis Penerapan Prinsip Penyajian Dan Pengungkapan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia Tentang Kombinasi Bisnis Pada Laporan Keuangan PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk Periode 2012–2014. *JIAFE (Jurnal Ilmiah Akuntansi Fakultas Ekonomi)*, 2(1), 23–45.
- Majid, J. A. (2015). Reporting incentives, ownership concentration by the largest outside shareholder, and reported goodwill impairment losses. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 11(3), 199–214.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *The Journal of Finance*, 60(6), 2661–2700.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2008). Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction. *Journal of Financial Economics*, 89(1), 20–43.
- McCarthy, S., Oliver, B., & Song, S. (2017). Corporate social responsibility and CEO confidence. *Journal of Banking & Finance*, 75, 280–291.
- Munir, Q., Kok, S. C., Teplova, T., & Li, T. (2017). Powerful CEOs, debt financing, and leasing in Chinese SMEs: Evidence from threshold model. *The North American Journal of Economics and Finance*, 42, 487–503.
- Napitupulu, D. (2014). Goodwill hunting. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 1(1), 26–37.
- Nuryani, N., & Samsudiono, I. (2014). Pelaporan Kerugian Penurunan Nilai

- Goodwill Serta Dampaknya Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 2(3), 508–524.
- Ramanna, K., & Watts, R. L. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of Accounting Studies*, 17(4), 749–780.
- Satoto, S. H. (2009). Strategi diversifikasi terhadap kinerja perusahaan. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 13(2), 280–287.
- Setiawan, D. (2018). Implementasi Psak 16 Aktiva Tetap Dan Psak 48 Penurunan Nilai Aktiva Terhadap Nilai Wajar Aktiva Sesuai Pada PSAK 68. *AKURAT/ Jurnal Ilmiah Akuntansi FE UNIBBA*, 9(1), 1–9.
- Shi, X., Sutherland, D., Williams, C., & Rong, K. (2021). Chinese MNE acquisition of unrelated foreign businesses: The role of diversified business group affiliation, private ownership and strategic asset seeking. *Journal of Business Research*, 129, 145–156.
- Siregar, S. A., & Hadiprajitno, B. (2020). Pengaruh Kemampuan Manajerial Terhadap Penurunan Nilai Goodwill (Goodwill Impairment)(Studi Empiris pada Perusahaan Non Keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2017). *Diponegoro Journal of Accounting*, 9(2).
- Subramanyam, K. R. (2014). *Financial statement analysis*. McGraw-Hill.
- Sumiyana, S. (2020). Different characteristics of the aggregate of accounting earnings between developed and developing countries: Evidence for predicting future GDP. *Journal of International Studies*, 13(1), 58–80. <https://doi.org/10.14254/2071>
- Sumiyana, S., Atmini, S., & Sugiri, S. (2019). Predictive Power Of Aggregate Corporate Earnings And Their Components For Future Gdp Growths: An International Comparison. & *Sociology*, 12(1). <https://doi.org/10.14254/2071>
- Tarigan, J., Yenewan, S., & Natalia, G. (2016). Merger dan Akuisisi: dari perspektif strategis dan kondisi indonesia (Pendekatan Konsep dan Studi Kasus). *Yogyakarta: Ekuilibria*.
- Tse, T. (2011). Shareholder and stakeholder theory: After the financial crisis. *Qualitative Research in Financial Markets*. www.kppu.go.id diakses Senin, 8 Maret 2021 pukul 12.07.
- Yi, K. M. (2021). Middle income traps, long-run growth, and structural change. *Journal of International Money and Finance*, 114. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2020.102322>.