

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Review Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Khasanah dan Jasman(2019) bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari volatilitas arus kas independen, volatilitas penjualan, siklus operasi, tingkat utang, ukuran perusahaan dan perbedaan pajak buku dalam persistensi laba. Metode pemilihan sampel yang digunakan adalah metode *purposive sampling* dengan menggunakan data laporan keuangan tahunan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2017. Teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volatilitas arus kas, volatilitas penjualan, tingkat hutang, ukuran perusahaan dan temporer berbeda mempengaruhi persistensi laba. Sementara siklus operasi dan permanen tidak berpengaruh terhadap persistensi laba.

Penelitian yang dilakukan oleh Kasiono dan Fachrurrozie(2016) bertujuan untuk menjelaskan pengaruh keandalan akrual, tingkat hutang, volatilitas arus kas, dan volatilitas penjualan terhadap persistensi laba. Metode yang digunakan untuk pemilihan sampel yaitu metode *purposive sampling* dimana sebanyak 81 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2013 terpilih sebagai sampel. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dengan alat bantu *SPSS*. hasil penelitian menunjukkan variable keandalan akrual dan volatilitas penjualan berpengaruh positif terhadap persistensi laba, tingkat hutang berpengaruh negatif terhadap persistensi laba, volatilitas arus kas tidak berpengaruh terhadap persistensi laba.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Awaliyah dan Suwarti (2017) menguji pengaruh volatilitas arus kas, akrual, volatilitas penjualan, tingkat hutang, siklus operasi dan ukuran perusahaan terhadap persistensi laba. Metode pemilihan

sampel yang digunakan yaitu metode *purposive sampling* terhadap perusahaan manufaktur yang telah *go public* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2016. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis berganda dengan program SPSS 19. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa volatilitas penjualan, tingkat hutang dan siklus operasi memiliki pengaruh yang signifikan sementara volatilitas arus kas, jumlah akrual dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap persistensi laba.

Penelitian yang dilakukan oleh Dita Arisandi dan Putra Astika (2019) bertujuan untuk mengetahui pengaruh tingkat hutang, ukuran perusahaan dan kepemilikan manajerial pada persistensi laba. Jumlah sampel yang diambil yaitu 11 perusahaan *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2016 dengan menggunakan metode *non probability sampling* yaitu dengan cara *purposive sampling*. Teknik analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda. Hasil analisis ditemukan bahwa tingkat hutang dan kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap persistensi laba. Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap persistensi laba.

Penelitian yang dilakukan oleh Sarah *et al.*,(2019) menguji pengaruh arus kas operasi, siklus operasi, ukuran perusahaan dan tingkat utang terhadap persistensi laba. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dan diperoleh 9 perusahaan sektor konstruksi dan bangunan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2016 sebagai sampel. Teknik analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda dengan bantuan *software* STATA 11. Hasil dari penelitian ini yaitu arus kas operasi, siklus operasi dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. Sementara tingkat utang berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba.

Penelitian yang dilakukan oleh Sa'adah *et al.*,(2017) bertujuan untuk mengetahui pengaruh volatilitas arus kas, besaran akrual dan tingkat utang terhadap persistensi laba. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan verifikatif. Sedangkan teknik penentuan sampel yang

digunakan yaitu *non probability sampling* dengan metode *purposive sampling* dan terpilih jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 31 perusahaan manufaktur subsector aneka industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2015. analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda dan program yang digunakan *SPSS 23.00*. hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa volatilitas arus kas dan besaran akrual berpengaruh negatif dan signifikan terhadap persistensi laba, sedangkan tingkat utang berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba.

Penelitian yang dilakukan oleh Andi dan Angelina Setiawan(2019) bertujuan untuk menguji pengaruh volatilitas arus kas, volatilitas penjualan dan perbedaan laba akuntansi dengan laba fiscal terhadap persistensi laba. Metode *purposive sampling* yang digunakan untuk menentukan sampel dan terpilih 42 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2018 sebagai sampel penelitian. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi panel. Hasil dari penelitian adalah volatilitas arus kas berpengaruh negative dan signifikan terhadap persistensi laba sedangkan volatilitas penjualan dan perbedaan laba akuntansi dengan laba fiscal tidak berpengaruh terhadap persistensi laba.

Penelitian yang dilakukan oleh Holly *et al.*,(2019) bertujuan untuk membahas faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas laba di pasar modal Indonesia. Kualitas laba diukur dengan menggunakan *smoothness* dan *Earnings Response Coefficient (ERC)*. Penelitian menggunakan data sekunder dalam bentuk laporan keuangan perusahaan, harga saham perusahaan, dan indeks harga saham gabungan mulai dari tahun 2015-2017. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis regresi berganda dengan program IBM *SPSS Statistics 21*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat hutang dan volatilitas penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kualitas laba yang diukur menggunakan atribut *smoothness*. Sementara hasil pengujian kualitas laba yang diukur menggunakan ERC menunjukkan tidak ada variable independen yang berpengaruh.

Penelitian yang dilakukan oleh Rajizadeh dan Rajizadeh (2013) menguji

beberapa faktor yang mempengaruhi persistensi laba pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Teheran tahun 2006-2009. Data di olah dengan menggunakan regresi *cross-sectional* dan kumpulan data, data dianalisis. Hasil dari penelitian mengungkapkan bahwa arus kas operasi, ukuran perusahaan, utang berbunga, dan independensi direksi memiliki dampak langsung pada persistensi laba. Semakin tinggi komponen kas dari laba, semakin rendah pula hutang berbunga. Ketika independensi direksi lebih tinggi, koefisien persistensi dan persistensi laba akan berada pada level yang lebih tinggi.

Penelitian yang dilakukan oleh Ramadan (2015) untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di Amman Stock Exchange (ASE). Model regresi cross sectional ordinary least square (OLS) diaplikasikan pada 58 sampel perusahaan yang terdaftar di Amman Stock Exchange (ASE) tahun 2000-2013. Hasil analisis menunjukkan adanya dampak langsung yang signifikan secara statistik untuk setiap kinerja perusahaan, leverage keuangan dan konservasi akuntansi pada kualitas laba.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Sinyal

Signalling Theory memberikan pemahaman bahwa informasi yang diberikan oleh pihak manajemen kepada pihak luar akan menjadi sinyal bagi pasar. Isyarat atau sinyal menurut Brigham dan Houston (2010:185) adalah suatu tindakan manajemen perusahaan yang memberikan petunjuk bagi investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Informasi mengenai jumlah aset yang mencerminkan ukuran perusahaan, tingkat *leverage* dan penjualan atau pihak internal atas kinerjanya di perusahaan merupakan sinyal manajemen mengenai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang persisten. Perusahaan dapat meningkatkan kualitas laba yang persisten dengan mengurangi asimetri informasi yaitu dengan memberikan sinyal pada pihak luar, salah satunya berupa informasi keuangan positif

dan bisa dipercaya yang akan mengurangi ketidakpastian mengenai prospek di masa depan.

Signalling Theory menekankan pentingnya informasi yang dikeluarkan oleh perusahaan terhadap keputusan investasi pihak di luar perusahaan. Informasi merupakan unsur penting bagi investor dan pelaku bisnis karena informasi pada hakekatnya menyajikan keterangan, catatan atau gambaran baik dalam keadaan masa lalu, saat ini maupun masa yang akan datang bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan. Informasi lengkap, relevan, akurat dan tepat sangat diperlukan investor dalam pengambilan keputusan investasi. Apabila perusahaan memiliki laba yang tinggi maka akan memberikan sinyal positif kepada investor.

Para pemakai laporan keuangan memanfaatkan sebanyak-banyaknya informasi yang diperoleh dari laporan keuangan yang dipublikasikan. Informasi tersebut digunakan sebagai salah satu tolak ukur untuk menilai kinerja perusahaan dan berspekulasi terhadap keuangan perusahaan dimasa yang akan datang. Kinerja perusahaan yang dinilai melalui profitabilitas (laba) menjadi pusat perhatian penting karena laba yang berkualitas akan mencerminkan keberlanjutan laba di masa depan. Pengguna informasi tentunya mengharapkan laba yang persisten karena persistensi laba menunjukkan kemungkinan bahwa tingka laba akan terulang dalam periode-periode mendatang.

Teori sinyal menjadi landasan teori dalam penelitian ini karena teori sinyal menggambarkan pentingnya informasi bagi investor yang akan menanamkan modalnya. Keputusan investasi dipengaruhi oleh kualitas informasi yang diungkapkan dalam laporan keuangan. Informasi yang berkualitas akan mengurangi asimetri informasi yang disebabkan oleh manajemen lebih memiliki informasi lebih banyak dibandingkan investor.

2.2.2 Persistensi Laba

2.2.2.1 Laba

Salah satu fungsi akuntansi adalah melakukan pengukuran termasuk pengukuran prestasi, hasil usaha, laba maupun posisi keuangan. Pengukuran laba ini bukan saja penting untuk menentukan prestasi perusahaan, tetapi juga penting sebagai informasi pembagian laba, penentuan kebijakan investasi, pembayaran pajak, zakat, bonus dan pembagian hasil.

Pengertian laba menurut Sa'adahet *al.*, (2017) adalah perkiraan atas kenaikan (penurunan) ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal yang diakibatkan karena adanya kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode dalam bentuk pemasukan (pendapatan lebih besar dari beban) atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban. Sedangkan menurut (Subramanyam dan Wild, 2014:4) laba merupakan selisih pada pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian.

Menurut Fajri(2012) dalam Nahdi Saputeraet *al.*,(2017) laba memegang peranan yang sangat penting bagi sebuah perusahaan dikarenakan dengan laba perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan melakukan berbagai perkembangan untuk kemajuan usahanya. Laba yang tinggi menjadi harapan bagi:

1. manajer dalam hal penentuan bonus yang akan diterima,
2. pemilik dalam hal perhitungan dividen,
3. karyawan dalam hal kompensasi yang diterimanya,
4. kreditur dalam memprediksi kemungkinan penerimaan bunga beserta pokok pinjaman yang diberikan,
5. pemerintah dalam hal penerimaan pajak (pajak penghasilan), dan lain-lain.

Perusahaan tidak hanya mengharapkan laba yang tinggi namun juga ingin laba menunjukkan keadaan perusahaan yang sebenarnya dan menjadi acuan prediksi laba periode yang akan datang (Awaliyah dan Suwarti, 2017).

2.2.2.2 Persistensi Laba

Laba merupakan salah satu indikator yang menarik bagi pengguna laporan keuangan, maka laba yang perlu diperhatikan oleh calon investor bukan hanya laba yang tinggi namun juga laba yang persisten. Definisi persistensi laba menurut Scot (2015) adalah revisi laba yang diharapkan dimasa mendatang (*expected future earnings*) yang diimplikasikan oleh inovasi laba tahun berjalan sehingga persistensi laba dilihat dari inovasi tahun berjalan. Besarnya revisi ini menunjukkan tingkat persistensi laba. Persistensi laba juga dapat diartikan sebagai ukuran yang menjelaskan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan laba yang diperoleh saat ini dan masa yang akan datang (Awaliyah dan Suwarti, 2017).

Laba yang persistensi merupakan laba yang cenderung tidak berfluktuatif dan mencerminkan keberlanjutan laba di masa depan untuk periode yang lama dan berkesinambungan (Dewi dan Putri, 2015). Persistensi laba dianggap sebagai karakteristik laba yang berkualitas pada akuntansi, berdasarkan atas data akuntansi tersebut dapat membantu investor untuk menilai laba masa depan perusahaan dan arus kasnya (Kordestani *et al.*, 2016). Laba yang persisten diperlukan oleh perusahaan untuk menunjukkan kinerja perusahaan yang baik dimata investor maupun kreditor. Laba yang persisten mampu memberikan informasi yang lebih bermakna untuk kepentingan pengawasan, penilaian kinerja dan pengambilan keputusan.

Persistensi laba merupakan laba yang dapat digunakan sebagai indikator *future earnings*. Persistensi laba yang *sustainable* dinyatakan sebagai laba yang mempunyai kualitas tinggi, sebaliknya jika laba *unusual* dinyatakan sebagai laba yang mempunyai kualitas jelek (Penman dan Zhang, 2002) dalam (Gusnita dan Taqwa, 2019). Laba yang berkualitas adalah laba yang memiliki sedikit atau tidak mengandung gangguan persepsian (*perceived noise*). Persistensi laba menjadi bahasan yang sangat penting karena investor memiliki kepentingan informasi terhadap kinerja perusahaan yang tercermin dalam laba di masa depan (Fitriana dan

Fadhila, 2016). Jika laba perusahaan tidak persisten maka pihak investor akan mengalami kesulitan dalam pengambilan keputusan dan juga dapat menimbulkan kecenderungan investor salah dalam mengambil keputusan investasi.

Praktik manajemen laba sering dilakukan untuk mendapatkan pandangan kinerja yang baik terhadap investor, Salah satunya yaitu perataan laba (*income smoothing*). Perataan laba merupakan pengurangan fluktuasi laba dari tahun ke tahun dengan memindahkan pendapatan dari tahun-tahun yang tinggi pendapatannya ke periode-periode yang kurang menguntungkan (Belkoui, 2007:73). Perbedaan perataan laba dengan persistensi laba adalah perataan laba merupakan manajemen laba yang disengaja dilakukan agar laba terlihat tidak berfluktuatif tajam sedangkan persistensi laba adalah laba yang menunjukkan bahwa laba stabil dan menunjukkan bahwa laba dapat bertahan sepanjang tahun.

Persistensi laba diukur dengan perubahan laba sebelum pajak tahun berjalan yang terdiri dari laba sebelum pajak tahun berjalan dikurangi laba sebelum pajak tahun sebelumnya dibagi dengan total aset. Apabila persistensi laba > 1 hal ini menunjukkan bahwa laba perusahaan high persisten, apabila persistensi laba > 0 hal ini menunjukkan bahwa laba perusahaan tersebut persisten. Sebaliknya, apabila persistensi laba ≤ 0 berarti laba perusahaan tidak persistens dan fluktuatif. Perusahaan-perusahaan yang memiliki laba yang persisten memiliki karakteristik bahwa perusahaan tersebut dapat mempertahankan jumlah laba sepanjang tahun dan adanya perubahan atau revisi laba pada tahun berikutnya dimana laba tersebut meingkat secara konsisten setiap tahunnya. Sebaliknya perusahaan yang memiliki laba tidak persisten memiliki karakteristik laba perusahaan yang tidak konsisten dan berfluktuatif setiap tahunnya.

Pengukuran persistensi laba pada penelitian ini menggunakan rasio yang sama dengan Persada (2010) yaitu perubahan laba sebelum pajak tahun berjalan yang terdiri dari laba sebelum pajak tahun ini dikurangi laba sebelum pajak tahun sebelumnya dibagi dengan total aset. Pengukurannya sebagai berikut:

$$\text{persistensi Laba} = \frac{\text{Laba sebelum pajak tahun}_t - \text{Laba sebelum pajak tahun}_{t-1}}{\text{Total Aset}}$$

2.2.3 Volatilitas Arus Kas

Arus kas merupakan pergerakan dana tunai masuk dan keluar dari suatu badan usaha. Hal tersebut berkaitan dengan penjadwalan waktu transaksi tunai sesuai penggunaan dana tunai sebagai aset. Arus kas adalah suatu proses, yaitu cara suatu perusahaan di dalam membangkitkan dan menggunakan dana tunainya (Fanani, 2010).

Tujuan penyusunan laporan arus kas adalah untuk menyediakan informasi mengenai perubahan arus kas yaitu penerimaan (arus masuk) dan pengeluaran (arus keluar) kas dari suatu entitas dalam satu periode langsung. Laporan arus kas adalah bagian dari laporan keuangan yang melaporkan penerimaan kas, pengeluaran kas dan perubahan kas, hasil dari aktivitas operasi, investasi dan pendanaan suatu perusahaan dalam satu periode akuntansi.

menurut Wild, John, K.R. Subramanyam (2014), laporan arus kas dibagi menjadi tiga jenis transaksi :

1. Aktivitas operasi, merupakan aktivitas perusahaan yang terkait dengan laba selain pendapatan dan beban, aktivitas operasi juga meliputi arus kas masuk dan keluar bersih yang berasal dari aktivitas operasi terkait seperti pemberian kredit pada pelanggan, investasi dalam persediaan dan perolehan kredit dari pemasok.
2. Aktivitas investasi, merupakan cara untuk memperoleh dan menghapuskan aset non-kas. Meliputi pembelian dan penjualan aset tetap dan investasi pada efek. Aset ini juga meliputi pemberian dan penagihan pinjaman.
3. Aktivitas pendanaan, merupakan cara untuk mendistribusikan, menarik dan mendapatkan dana untuk mendukung aktivitas usaha.

Meliputi perolehan pinjaman dan pelunasan dana dengan obligasi dan pinjaman lainnya, kontribusi dan penarikan oleh pemilik serta dividen.

Menurut Kieso dan Warfield(2016), informasi dalam laporan arus kas sebuah perusahaan dapat membantu para investor, kreditor dan pihak lainnya guna menilai hal-hal berikut:

1. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan arus kas di masa depan. Dengan menganalisa hubungan antara beberapa komponen yang mempengaruhi arus kas seperti penjualan dengan arus kas yang diperoleh dari aktivitas operasi.
2. Kemampuan perusahaan untuk membagikan dividen dan memenuhi kewajibannya. Apabila perusahaan tidak mempunyai kas yang diperoleh dari aktivitas operasi.
3. Penyebab perbedaan antara laba bersih dan arus kas bersih dari kegiatan operasi. Ini dibutuhkan karena *net income* mengandung *accrual basis*, para investor ingin mengetahui penerimaan dan pengeluaran kas riil perusahaan, karena itu *net income* dapat kita bandingkan dengan *net cash flow* dari aktivitas operasi.
4. Transaksi-transaksi pendanaan dan investasi kas dan non-kas selama suatu periode tertentu. Dengan menganalisis kegiatan investasi dan pendanaan perusahaan, pembaca laporan keuangan dapat mengerti kenapa aset dan hutang mengalami penurunan dan kenaikan.

Ketidakpastian dalam lingkungan operasi menunjukkan tingkat volatilitas arus kas yang tinggi, yang kemudian menurunkan persistensi laba. Dalam hal ini, kondisi perekonomian yang stabil turut andil dalam menjaga kepastian dalam lingkungan operasi atau dengan kata lain mencegah terjadinya volatilitas arus kas yang tinggi. Volatilitas arus kas adalah derajat penyebaran arus kas atau indeks penyebaran distribusi arus kas perusahaan. Fanani(2010) menjelaskan adanya hubungan negatif

antara volatilitas arus kas dengan persistensi laba. Sehingga semakin tinggi volatilitas arus kas semakin rendah persistensi laba. Untuk mengukur persistensi laba dibutuhkan arus kas stabil, yakni memiliki volatilitas arus kas yang kecil. Volatilitas yang kecil akan menghasilkan laporan arus kas operasi yang kecil artinya dengan adanya penyebaran arus kas terdistribusi arus kas yang kecil atau sedikit yang mengakibatkan arus kas keluar sesuai dengan kebutuhan perusahaan yang mengakibatkan nilai laba perusahaan akan mencerminkan kinerja keuangan. Jika arus kas berfluktuasi tajam maka sangat sulit memprediksi arus kas masa depan. Sebab informasi arus kas saat ini sulit memprediksi arus kas dimasa yang akan datang. Di dalam suatu kegiatan usaha, pasti arus kas akan menunjukkan angka yang berbeda-beda setiap periodenya. Tetapi angka tersebut tidak mungkin terpaut jauh dalam suatu periode yang singkat. Bila terjadi hal dimana arus kas operasional suatu perusahaan berubah drastis dalam waktu singkat secara terus menerus, maka ini dapat menjadi indikasi arus kas tersebut tidak merefleksikan keadaan operasional yang sebenarnya.

Volatilitas arus kas adalah standar deviasi aliran kas operasi dibagi dengan total aktiva. Di ukur dengan menggunakan rumus (Fanani, 2010) :

$$\text{VOK} = \frac{\sigma(\text{CFO}_{jt})}{\text{Total Aktiva}_{jt}}$$

Keterangan :

CFO_{jt} = Aliran kas operasi perusahaan i mulai tahun t

Total aktiva_{jt} = Total aktiva perusahaan i mulai tahun t

$\sigma \text{ CFO}_{jt}$ = Standar deviasi

2.2.4 Volatilitas Penjualan

Penjualan adalah bagian terpenting pada siklus operasi dalam menghasilkan laba. Penjualan merupakan proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui perantara pertukaran informasi dan kepentingan. Jadi konsep

penjualan adalah cara untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Tingginya tingkat penjualan mencerminkan kinerja perusahaan dalam memasarkan dan menjual produk atau jasa juga tinggi. Investor lebih menyukai tingkat penjualan yang relative stabil atau memiliki volatilitas yang rendah.

Definisi penjualan menurut Mulyadi (2010: 202) adalah suatu keputusan proses pemindahan kepemilikan atas barang yang telah diproduksi atau yang telah siap untuk dijual kepada pelanggan. Menurut Basu Swastha (2011:129) faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: Jenis dan karakteristik yang ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan purma jual, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar pejual, pasar pemerintah atau pasar internasional
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasar
- c. Frekuensi pembelinya
- d. Daya beli
- e. Keinginan dan kebutuhanya

3. Modal

Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang cukup dan sesuai dengan yang diperlukan. Dalam hal ini modal berupa uang atau pinjaman dana yang diperlukan untuk meningkatkan penjualan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikakn kepada orang lain.

5. Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Tetapi bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relative kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Oleh karena itu

perusahaan melakukan upaya agar para pembeli tertarik pada produknya.

Penjualan adalah bagian terpenting dari siklus operasi perusahaan dalam menghasilkan laba. volatilitas penjualan adalah derajat penyebaran penjualan atau indeks penyebaran distribusi penjualan perusahaan (Dechow dan Dichev, 2002). Volatilitas yang rendah dari penjualan akan dapat menunjukkan kemampuan laba dalam memprediksi aliran kas dimasa yang akan datang. Namun jika tingkat volatilitas tinggi, maka kualitas dari laba tersebut akan rendah, karena laba yang dihasilkan akan mengandung banyak gangguan persepsian (perceived noise) (Dechow dan Dichev, 2002). Volatilitas penjualan yang memiliki fluktuasi yang tajam membuat prediksi aliran kas yang dihasilkan dari penjualan itu sendiri menjadi kurang pasti bahkan kemungkinan kesalahan prediksi atau kesalahan estimasi sangat tinggi. Apabila volatilitas penjualan tinggi maka volatilitas laba juga cenderung tinggi sehingga persistensi laba menjadi rendah. Hal itu mengindikasikan bahwa tingkat prediksi laba masa datang menjadi rendah juga. Mengacu pada penelitian Fanani (2010), adapun rumus volatilitas penjualan di ukur sebagai berikut:

$$VP = \frac{\sigma (\text{Penjualan Selama 3 Tahun}_{jt})}{\text{Total Aktiva}_{jt}}$$

Keterangan:

Penjualan_{jt} :penjualan perusahaan j mulai tahun 2016 s/d 2018

Total Aktiva_{jt} :total aktiva perusahaan j tahun t

2.2.5 Tingkat Hutang

Hutang sering disebut juga sebagai kewajiban, dalam pengertian sederhana dapat diartikan sebagai kewajiban keuangan yang harus dibayar oleh perusahaan kepada pihak lain. Hutang digunakan perusahaan untuk membiayai berbagai macam kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan seperti untuk membeli aktiva, bahan

baku dan lain-lain. Tingkat hutang merupakan salah satu informasi pada laporan keuangan yang dapat mempengaruhi persepsi investor (Kusuma dan Sadjiarto, 2014).

Hutang merupakan salah satu cara untuk mendapatkan tambahan pendanaan dari pihak eksternal, dengan menjalin ikatan kontrak dengan kreditur sebagai konsekuensi perusahaan. Kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba tidak dapat terlepas dari sumber modal perusahaan dalam mengembangkan usahanya dan menghasilkan laba yang maksimal. Tingkat hutang merupakan besaran hutang yang dimiliki perusahaan (Nurochman dan Solikhah, 2015). Besarnya tingkat hutang akan berelevansi pada arus kas masuk dari sumber daya eksternal yang mengandung manfaat ekonomi di masa yang akan datang. Namun di sisi lain perusahaan memiliki kewajiban untuk melunasi hutang pada saat jatuh tempo. Tingkat hutang akan menjadi besar apabila lebih banyak hutang jangka panjang yang dimiliki perusahaan. Oleh sebab itu seberapa besar tingkat hutang yang diinginkan sangat tergantung pada stabilitas perusahaan (Kasiono dan Fachrurrozie, 2016).

Besarnya tingkat hutang akan menyebabkan perusahaan meningkatkan persistensi laba dengan tujuan untuk mempertahankan kinerja perusahaan yang baik dimata investor. Dengan kinerja yang baik diharapkan kreditur tetap memiliki kepercayaan terhadap perusahaan, tetap menyalurkan dana dan perusahaan akan memperoleh kemudahan dalam proses pembayaran (Fanani, 2010). Begitu juga kepada investor bisa memberikan gambaran kinerja perusahaan, bahwa perusahaan mampu mempertahankan laba di masa mendatang meskipun biaya yang dikeluarkan perusahaan bertambah yaitu biaya bunga atas pinjaman.

Investor cenderung lebih berhati-hati dan lebih waspada ketika berinvestasi pada perusahaan yang memiliki tingkat hutang yang tinggi. Investor cenderung memiliki pandangan lebih baik terhadap perusahaan dengan tingkat hutang yang tinggi bila laba perusahaan tersebut persisten atau sesuai dengan keadaan yang sebenarnya atau keberlanjutan.

Hutang mengandung konsekuensi perusahaan harus membayar bunga dan pokok pada saat jatuh tempo. Jika laba yang dihasilkan tidak dapat menutup bunga dan perusahaan tidak dapat mengalokasikan dana untuk membayar pokoknya, maka timbul resiko kegagalan. Tingkat hutang yang tinggi bisa memberi motivasi bagi manajer dalam mengelola perusahaan. Besarnya hutang juga menyebabkan perusahaan meningkatkan persistensi labanya dengan tujuan untuk mempertahankan kinerja baik di mata investor dan kreditor. Dengan begitu kreditor tetap memiliki kepercayaan terhadap perusahaan.

Tingkat hutang dalam penelitian ini mengacu pada penelitian (Khasanah dan Jasman, 2019). Adapun rumus sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Hutang} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Asset}}$$

2.2.6 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu indikator yang dapat menunjukkan kondisi atau karakteristik perusahaan dimana terdapat parameter yang dapat digunakan untuk menentukan ukuran besar kecilnya perusahaan, seperti banyaknya jumlah karyawan yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan, total penjualan perusahaan yang dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode dan jumlah aktiva yang dimiliki perusahaan (Awaliyah dan Suwarti, 2017). Besar kecilnya perusahaan menunjukkan seberapa banyak sumber daya yang dimiliki perusahaan yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasi perusahaan. Perusahaan yang besar akan memiliki kestabilan dan operasi yang dapat diprediksi lebih baik, sehingga kesalahan estimasi yang ditimbulkan akan menjadi lebih kecil (Dechow dan Dichev, 2002).

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 mengklasifikasikan ukuran perusahaan ke dalam 4 kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar.

Berikut pengertian masing-masing ukuran perusahaan menurut UU No. 20 tahun 2008 pasal 1 (satu):

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagai diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Besar kecilnya perusahaan dapat dilihat dari total aktiva dan total penjualan yang dimiliki perusahaan. Semakin besar suatu perusahaan, pertumbuhan laba yang diharapkan juga semakin tinggi. Investor akan memiliki kepercayaan yang lebih tinggi pada perusahaan besar karena dianggap mampu meningkatkan kualitas labanya

melalui serangkaian upaya peningkatan kinerja perusahaan (Dewi dan Putri, 2015). Dengan besarnya ukuran perusahaan, maka kinerja agen harus sebaik mungkin untuk membuat laba perusahaan persisten.

Mengacu pada penelitian Nurochman dan Solikhah (2015), ukuran perusahaan di ukur dengan menggunakan rumus:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln (Total Aset)}$$

2.3 Hubungan Antar Variabel

2.3.1 Pengaruh Volatilitas Arus Kas Terhadap Persistensi Laba

Tujuan laporan arus kas adalah memberikan informasi tentang arus kas suatu entitas yang berguna bagi para pengguna laporan keuangan sebagai dasar untuk menilai kemampuan entitas dalam menghasilkan kas dan setara kas serta menilai kebutuhan entitas untuk menggunakan arus kas tersebut. Dalam proses pengambilan keputusan ekonomi, para pengguna perlu melakukan evaluasi terhadap kemampuan entitas dalam menghasilkan kas dan setara kas serta kepastian perolehannya.

Volatilitas diartikan sebagai fluktuasi dalam lingkungan operasi ditandai dengan turun naiknya jumlah arus kas yang dimiliki perusahaan. Untuk mengukur persistensi laba dibutuhkan informasi arus kas yang stabil, yaitu yang mempunyai volatilitas kecil, jika arus kas berfluktuasi tajam maka sangat sulit untuk memprediksi arus kas di masa yang akan datang (Kasiono dan Fachrurrozie, 2016). Pergerakan arus kas operasional yang berfluktuatif tajam akan berdampak pada tingkat persistensi laba yang rendah karena tidak menggambarkan keadaan operasional yang sebenarnya. Tingkat fluktuasi yang tinggi terhadap suatu variabel akan menimbulkan risiko yang tinggi juga. Ketidakpastian yang tinggi terhadap kegiatan operasi mencerminkan adanya volatilitas arus kas yang tinggi (Suwartiningdyah, 2017). Berdasarkan teori sinyal, laba yang stabil atau tidak berfluktuatif tajam dapat memberikan sinyal positif kepada investor, sehingga dapat mengurangi resiko ketidakpastian terhadap prospek masa depan.

Penelitian oleh Fanani(2010) membuktikan bahwa persistensi laba di pengaruhi oleh volatilitas arus kas secara negative dan signifikan. Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sa'adah *et al.*,(2017) bahwa volatilitas arus kas memiliki pengaruh negative dan signifikan terhadap persistensi laba. volatilitas arus kas memiliki pengaruh terhadap persistensi laba, sebab berdasarkan penelitian di atas untuk mengukur persistensi laba dibutuhkan informasi arus kas yang berfluktuasi secara stabil. Oleh karena itu hipotesis terkait pengaruh volatilitas arus kas terhadap persistensi laba dapat dirumuskan sebagai berikut:

H1: Volatilitas arus kas berpengaruh negatif terhadap persistensi laba

2.3.2 Pengaruh Volatilitas Penjualan Terhadap Persistensi Laba

Penjualan adalah bagian terpenting dari siklus operasi perusahaan dalam menghasilkan laba. tingginya tingkat penjualan mencerminkan kinerja perusahaan dalam memasarkan dan menjual produk atau jasa yang tinggi. Volatilitas penjualan yang rendah akan dapat menunjukkan kemampuan laba dalam memprediksi aliran kas di masa yang akan datang. Namun jika tingkat volatilitas penjualan tinggi, maka persistensi laba tersebut akan rendah, karena laba yang dihasilkan akan mengandung banyak gangguan (*noise*) (Fanani, 2010).

Volatilitas penjualan mengindikasikan fluktuasi lingkungan operasi dan kecenderungan yang besar penggunaan perkiraan dan estimasi, menyebabkan kesalahan estimasi yang besar sehingga menyebabkan persistensi laba rendah (Dechow dan Dichev, 2002) dalam (Fanani, 2010). Aliran kas yang dihasilkan dari aktivitas penjualan akan berujung pada laba perusahaan, sehingga volatilitas penjualan juga akan berdampak terhadap volatilitas laba itu sendiri (Rahmadhani *et al.*, 2016). Informasi volatilitas penjualan dapat memberikan pengaruh negatif terhadap investor. Pengaruh negatif ini disebabkan volatilitas penjualan yang tinggi menyebabkan adanya perusahaan yang berusaha melaporkan nilai penjualan yang tinggi untuk menarik investor. Faktor volatilitas penjualan merupakan salah satu faktor penentu persistensi laba karena jika tingkat penyimpangannya lebih besar akan menyebabkan persistensi laba yang rendah.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Rahmadhani *et al.*, (2016) menyatakan bahwa volatilitas penjualan berpengaruh negatif terhadap persistensi laba. sehingga hipotesis pada penelitian ini, sebagai berikut:

H2 : Volatilitas penjualan berpengaruh negatif terhadap persistensi laba.

2.3.3 Pengaruh Tingkat Hutang Terhadap Persistensi Laba

Sumber modal suatu perusahaan erat kaitannya dengan hutang. Kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba tidak dapat terlepas dari sumber modal perusahaan dalam mengembangkan usahanya dan menghasilkan laba yang maksimal (Khasanah dan Jasman, 2019). Hutang juga mempengaruhi persistensi laba dan tingkat stabilitas perusahaan yang akan berdampak pada kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Tingkat hutang mendorong perusahaan untuk meningkatkan persistensi laba dengan tujuan untuk mempertahankan kinerja yang baik di mata auditor dan pengguna laporan keuangan.

Besarnya tingkat hutang akan berelevansi pada arus masuk dan sumber daya eksternal yang mengandung manfaat ekonomi di masa yang akan datang. Namun di sisi lain, perusahaan memiliki kewajiban untuk melunasi hutang pada saat jatuh tempo. Tingkat hutang akan menjadi besar apabila lebih banyak hutang jangka panjang yang dimiliki perusahaan (Kasiono dan Fachrurrozie, 2016). Maka dari itu seberapa besar tingkat hutang yang diinginkan, sangat tergantung pada stabilitas perusahaan. Berdasarkan asumsi teori keagenan tingkat utang yang tinggi juga akan mengakibatkan pembayaran bunga yang tinggi, maka investor akan lebih berhati-hati dan akan lebih waspada ketika berinvestasi pada perusahaan yang memiliki tingkat utang yang tinggi. Investor cenderung akan memiliki pandangan yang lebih baik terhadap perusahaan yang memiliki tingkat utang yang tinggi bila laba perusahaan tersebut persisten atau sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan berkelanjutan (Kusuma dan Sadjiarto, 2014). Menurut Putri dan Supadmi (2016) tingkat hutang berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. hal yang sama dinyatakan Sa'adah *et al.*, (2017) bahwa tingkat hutang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba.

H3: Tingkat Hutang berpengaruh positif terhadap persistensi laba

2.4 Kerangka Penelitian

Berdasarkan teori dan hasil penelitian sebelumnya maka dapat disusun kerangka pemikiran sebagai berikut:

