

BAB II

KAJIAN PUSTAKA KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Pada bab kajian pustaka ini, dikemukakan teori-teori, hasil penelitian terdahulu dan publikasi umum berhubungan dengan masalah penelitian yang diteliti. Peneliti mengemukakan beberapa teori yang relevan dengan variabel-variabel penelitian yang menggunakan acuan terbaru dan mengutip hasil-hasil penelitian dari jurnal-jurnal ilmiah terbaru.

2.1.1 Volatilitas Arus Kas

2.1.1.1 Pengertian Kas

Menurut K.R Subramanyam dan John J.Wild (2009:402) kas adalah

“Cash is the most liquid of assets and offers a company both liquidity and flexibility.”

Menurut Harahap (2011:258) kas adalah

“Kas adalah uang dan surat berharga lainnya yang dapat diuangkan setiap saat.”

Menurut Munawir (2010:14) kas adalah

“Kas adalah uang tunai yang dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan. Termasuk dalam pengertian kas adalah cek yang diterima dari para langganan dan simpanan perusahaan di bank dalam bentuk giro atau permintaan deposit, yaitu simpanan di bank yang dapat diambil kembali setiap saat oleh perusahaan.”

Berdasarkan beberapa konsep definisi kas diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kas merupakan uang atau surat berharga lainnya yang dapat digunakan sebagai alat untuk membiayai kegiatan perusahaan.

2.1.1.2 Pengertian Arus Kas

Arus kas (cash flow) adalah suatu laporan keuangan yang berisikan pengaruh kas dari kegiatan operasi, kegiatan transaksi investasi dan kegiatan transaksi pembiayaan/pendanaan serta kenaikan atau penurunan bersih dalam kas suatu perusahaan selama satu periode.

Pengertian arus kas menurut Harahap (2011:257)

“Arus masuk dan arus keluar kas yang berdasarkan tiga laporan aktivitas yaitu aktivitas operasi, aktivitas inventasi, dan aktivitas pembiayaan.”

Menurut K.R Subramanyam dan John J.Wild (2009:403)

“The statement of cash flows reports cash receipts and cash payments by operating, financing, and investing activities—the primary business activities of a company.”

Menurut Kasmir (2011:59) arus kas dapat didefinisikan

“Laporan arus kas merupakan laporan yang menunjukkan arus kas masuk (pendapatan) dan arus kas keluar (biaya-biaya).”

Berdasarkan beberapa konsep definisi arus diatas, maka dapat disimpulkan bahwa arus kas merupakan arus masuk kas dan arus keluar kas, yang terdiri dari tiga laporan aktivitas arus kas meliputi aktivitas operasi, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan.

Laporan arus kas merupakan revisi dari mana uang kas diperoleh perusahaan dan bagaimana mereka membelanjakannya. Laporan arus kas merupakan ringkasan dari penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan selama periode tertentu (biasanya satu tahun buku).

Menurut Harahap (2011:259) Laporan arus kas (cash flow) mengandung dua macam aliran/arus kas yaitu

“Cash inflow (arus kas masuk dan cash outflow (arus kas keluar)”

Laporan arus kas ini memberikan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas dari perusahaan dari suatu periode tertentu, dengan mengklasifikasikan transaksi berdasarkan pada kegiatan operasi, investasi dan pendanaan.

Menurut Harahap (2011:259) diklasifikasikan berdasarkan tiga aktivitas aktivitas tersebut antara lain

“Aktivitas operasi, aktivitas investasi, aktivitas pendanaan atau pembiayaan.”

Berikut ini penjelasan aktivitas pendanaan, aktivitas investasi, dan aktivitas pembiayaan:

- **Aktivitas Operasi**

Aktivitas operasi meliputi semua transaksi yang berkaitan dengan laba yang dilaporkan dalam laporan laba/rugi dikelompokkan dalam unit ini. Demikian juga arus kas masuk lainnya yang berasal dari kegiatan operasional misalnya :

- a. Penerimaan dari pelanggan.
- b. Penerimaan dari piutang bunga.
- c. Penerimaan dividen.
- d. Penerimaan refund dari supplier.

Arus kas keluar misalnya berasal dari:

- a. Kas yang dibayarkan untuk pembelian untuk pembelian jasa yang akan dijual.
- b. Bunga yang dibayar atas utang perusahaan.
- c. Pembayaran pajak penghasilan.
- d. Pembayaran gaji.

Laporan laba/rugi yang berasal dari bukan kegiatan operasional seperti penjualan peralatan atau aktiva tetap lainnya tidak termasuk sebagai kelompok kegiatan operasional. Kas yang diterima dari kegiatan investasi atau keuangan mana yang dianggap lebih dominan.

- **Aktivitas Investasi**

Aktivitas investasi merupakan transaksi kas yang berhubungan dengan perolehan fasilitas investasi dan non kas lainnya yang digunakan oleh

perusahaan. arus kas masuk terjadi jika kas diterima dari hasil atau pengembalian investasi yang dilakukan sebelumnya misalnya dari hasil atau penjualan.

Arus kas masuk dari investasi antara lain:

- a. Penjualan aktiva tetap.
- b. Penjualan surat berharga yang berupa.
- c. Penagihan pinjaman jangka panjang (tidak termasuk bung ajika ini merupakan kegiatan investasi).
- d. Penjualan aktiva lainnya yang digunakan dalam kegiatan produksi (tidak termasuk persediaan).

Arus kas keluar dari aktivitas investasi yaitu:

- a. Pembayaran untuk mendapatkan aktiva tetap.
- b. Pembelian investasi jangka panjang.
- c. Pemberian pinjaman pada pihak lain.
- d. Pembayaran untuk aktiva lain yang digunakan dalam kegiatan produktif seperti hak paten (tidak termasuk persediaan yang merupakan persediaan operasional).

- **Aktivitas Pendanaan**

Aktivitas pendanaan merupakan cara untuk menarik dan mendapatkan dana untuk membiayai perusahaan termasuk kegiatan operasinya. Dalam kategori ini, arus kas masuk merupakan kegiatan mendapatkan dana untuk kepentingan perusahaan. Arus kas keluar adalah pembayaran kepada pemilik dan kreditor atas dana yang diberikan sebeumnya.

Arus kas masuk aktivitas pendanaan yaitu:

- a. Pengeluaran saham.
- b. Pengeluaran wesel.
- c. Penjualan obligasi.
- d. Pengeluaran surat uatang hipotik, dan lain-lain.

Arus kas keluar aktivitas pendanaan yaitu:

- a. Pembayaran dividend dan pembagian lainnya yang diberikan kepada pemilik.
- b. Pembelian saham pemilik (treasury stock).
- c. Pembayaran utang pokok dana yang dipinjam (tidak termasuk bunga karena dianggap kegiatan operasi).

2.1.1.3 Pengertian Volatilitas Arus Kas

Kata volatilitas atau volatility berasal dari bahasa inggris yang artinya fluktuasi. Definisi fluktuasi menurut kamus besar bahasa indonesia merupakan gejala yang menunjukkan naik turunnya suatu nilai (harga) yang terjadi dalam periode tertentu karena pengaruh permintaan, penawaran dan faktor lainnya yang dapat menyebabkan naik turunnya nilai (harga).

Menurut Bramantyo (2008:161) pengertian volatilitas seccara umum adalah

“Volatilitas mengukur seberapa besar harga, tingkat pengembalian atau variabel lain, berfluktuasi. Semakin tinggi fluktuasi atau gejolak suatu variabel semakin tinggi pula risikonya.”

Kas merupakan asset paling likuid serta menawarkan likuiditas fleksibilitas bagi perusahaan. Kas merupakan awal sekaligus akhir siklus operasi perusahaan. Arus kas merupakan arus masuk dan arus keluar kas yang diklasifikasikan menjadi tiga aktivitas, aktivitas tersebut antara lain aktivitas operasi, aktivitas investasi, aktivitas pendanaan atau pembiyaan.

Menurut Fakhruddin dan Darmadji (2011) dalam Nina, Hasan Basri, Muhammad Arfan (2014:2) volatilitas arus kas adalah

“Volatilitas arus kas merupakan suatu tingkat fluktuasi atau pergerakan arus kas.”

Menurut (Dechow dan Dichev, 2002) dalam Fanani (2010:112) volatilitas arus kas adalah

“Volatilitas aliran kas mengindikasikan adanya ketidakpastian tinggi dalam lingkungan operasi ditunjukkan oleh volatilitas arus kas yang tinggi. “

Menurut Desra Afri (2014:12) volatilitas arus kas adalah

“Volatilitas arus kas menggambarkan fluktuasi arus kas yang terjadi didalam perusahaan, arus kas yang berfluktuasi tajam akan menyebabkan kesulitan dalam memprediksi arus kas masa depan”

Berdasarkan beberapa konsep definisi volatilitas arus kas diatas, maka dapat disimpulkan volatilitas arus kas merupakan fluktuasi atau ketidakstabilan arus yang terjadi dalam perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

2.1.1.4 Metode Pengukuran Volatilitas Arus Kas

Pengukuran volatilitas arus kas menurut Fanani (2010) mengacu pada Sloan (1996), Dechow dan Dichev (2002) adalah standar deviasi aliran kas operasi dibagi dengan total aset. Secara sistematis rumus untuk menghitung volatilitas arus kas (Sloan 1996; Dechow dan Dichev 2002) adalah sebagai berikut :

$$VA = \frac{\sigma (CFO)_t}{Total Aktiva_{jt}}$$

Keterangan:

σ = Standar deviasi

CFO_t = Arus kas operasi perusahaan selama tahun pengamatan

Total Aktiva_{jt} = Total aktiva perusahaan j tahun t

2.1.2 Volatilitas Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran, agar perusahaan mendapatkan laba agar kegiatan operasional perusahaan tetap berjalan. Berikut pengertian penjualan menurut beberapa ahli:

Menurut Mulyadi (2010:18) penjualan adalah

“Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai.”

Menurut Soemarso (2009:160) penjualan adalah

“Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan yang bersangkutan.”

Menurut Basu Swasta (2015:8) penjualan adalah

“Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan”.

Berdasarkan beberapa konsep definisi penjualan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan proses menjual barang kepada pembeli untuk memperoleh keuntungan.

2.1.2.2 Tujuan Penjualan

Basu Swasta dan Irawan (2010:80) mengemukakan bahwa suatu perusahaan mempunyai tiga tujuan dalam penjualan, yaitu:

1. “Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.”

Usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para tenaga penjualan, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerja sama dari beberapa pihak diantaranya adalah fungsionaris dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, bagian personalia yang menyediakan tenaga kerja.

2.1.2.3 Jenis dan Bentuk Penjualan

Menurut Basu Swasta jenis-jenis penjualan yaitu:

“Trade selling, missionary selling, technical selling, new business selling, responsive selling.”

Basu Swasta (2015:11) mengelompokkan jenis-jenis penjualan sebagai berikut:

1. *“Trade selling*, penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.
2. *Missionary selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang – barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical selling*. berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
4. *New business selling*, berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
5. *Responsive selling*, setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retailing*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalannya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.”

2.1.2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Basu Swastha (2015:129) faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan yaitu

“Faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor lain.”

Berikut ini faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan:

a. 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. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya, agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: Jenis dan karakteristik yang ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan prima jual, garansi dan sebagainya.

b. 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:

1. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah atau pasar internasional.
2. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
3. Daya beli.
4. Frekuensi pembelinya.
5. Keinginan dan kebutuhannya.

c. 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 diperlukan untuk itu.

d. 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 sekomplek perusahaan-perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

e. Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. 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.

2.1.2.5 Pengertian Volatilitas Penjualan

Kata volatilitas atau volatility berasal bahasa Inggris yang artinya fluktuasi. Definisi fluktuasi menurut kamus besar bahasa Indonesia merupakan gejala yang menunjukkan naik turunnya suatu nilai (harga) yang terjadi dalam periode tertentu karena pengaruh permintaan, penawaran, dan beberapa faktor lainnya yang dapat menyebabkan naik turunnya nilai (harga).

Menurut Bramantyo (2008:161)

“Volatilitas mengukur seberapa besar harga, tingkat pengembalian atau variabel lain, berfluktuasi. Semakin tinggi fluktuasi atau gejolak suatu variabel semakin tinggi pula risikonya.”

Penjualan merupakan salah satu kegiatan sumber pendapatan pokok suatu perusahaan, semakin besar penjualannya maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh suatu perusahaan. Tujuan utama penjualan adalah untuk mendapatkan keuntungan atau laba agar kegiatan operasional perusahaan tetap berjalan.

Menurut Dechow dan Dichev (2002) dalam Fanani (2010:113) volatilitas penjualan adalah

“Volatilitas penjualan mengindikasikan fluktuasi lingkungan operasi dan kecenderungan yang besar penggunaan perkiraan dan estimasi.”

Menurut Fakhrudin dan Darmadji (2011:3) dalam Nina, Hasan Basri, Muhammad Arfan (2014) volatilitas penjualan adalah

“Suatu ukuran yang menunjukkan tingkat fluktuasi atau pergerakan penjualan.”

Menurut Destra Afri (2014:3) volatilitas penjualan adalah

“Volatilitas penjualan adalah fluktuasi penjualan yang disebabkan lingkungan operasi dan kecenderungan yang besar penggunaan perkiraan dan estimasi.”

Berdasarkan beberapa konsep definisi volatilitas penjualan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa volatilitas penjualan merupakan suatu ukuran yang menunjukan fluktuasi atau pergerakan penjualan yang terjadi di dalam perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

2.1.2.6 Metode Pengukuran Volatilitas Penjualan

Secara matematis, rumus untuk menghitung volatilitas penjualan adalah sebagai berikut (Dechow dan Dichev, 2002) dalam Fanani (2010):

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

Keterangan :

σ = standar deviasi

Penjualan_t = penjualan perusahaan selama tahun pengamatan

Total Aktiva_{jt} = Total aktiva perusahaan j tahun

2.1.3 Ukuran Perusahaan

2.1.3.1 Pengertian Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan pada dasarnya adalah pengelompokan kedalam beberapa kelompok, diantaranya perusahaan besar, perusahaan menengah dan perusahaan kecil. Skala perusahaan merupakan ukuran yang dipakai untuk mencerminkan besar kecilnya perusahaan yang didasarkan kepada total asset perusahaan.

Menurut Brigham dan Houston (2009:5) ukuran perusahaan adalah

“The firm size can be calculated from total net sales, total asset, total debt, and total equity of the current year up to the next few years.”

Menurut Diantimala (2008:110) dalam Rina Malahayati, Muhammad Arfan, dan Hasan Basri (2015:83) ukuran perusahaan adalah

“Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara antara lain dengan total aktiva, penjualan bersih, dan kapitalisasi pasar perusahaan (market capitalization).”

Menurut Suad Husnan (2008:22) ukuran perusahaan adalah

“Ukuran perusahaan diukur dari besar kecilnya suatu perusahaan dari total asset, total ekuitas, dan total hutang.”

Berdasarkan beberapa konsep definisi ukuran perusahaan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan adalah suatu ukuran yang menggambarkan besar kecilnya perusahaan dilihat dari total asset, total penjualan, total ekuitas, dan total hutang perusahaan.

2.1.3.2 Klasifikasi Ukuran Perusahaan

Undang-undang No 20 Tahun 2008 mengklasifikasikan ukuran perusahaan ke dalam 4 kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Undang-undang No 20. Tahun 2008 pasal 1 mendefinisikan usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memiliki criteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berbeda 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 criteria 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.

Kriteria ukuran perusahaan menurut UU Nomor 20 tahun 2008 pasal 6 adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Kriteria Ukuran Perusahaan

Ukuran Perusahaan	Kriteria	
	Asset (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Maksimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta
Usaha Kecil	> 50 Juta – 500 Juta	300 Juta – 2,5 M
Usaha Menengah	> 500 Juta – 10 M	> 2,5 M – 50 M

Sumber : Undang-undang No 20 Tahun 2008

Pada ayat (4) menyatakan bahwa kriteria ukuran perusahaan baik dari kepemilikan asset maupun penjualan tahunan nilai nominalnya dapat diubah sesuai perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.

2.1.3.4 Metode Pengukuran Ukuran Perusahaan

Menurut Diantimala (2008:110) dalam Rina Malahayati, Muhammad Arfan, dan Hasan Basri (2015)

”Ukuran aktiva digunakan untuk mengukur besarnya perusahaan, ukuran aktiva tersebut di ukur sebagai logaritma dari total aktiva.”

Secara matematis, rumus untuk menghitung ukuran perusahaan adalah sebagai berikut :

$$Ukuran\ Perusahaan = Ln (Total\ Aktiva)$$

Keterangan :

$\ln$ = Logaritma

Total Aktiva = Total aktiva perusahaan

2.1.4 *Leverage*

2.1.4.1 *Pengertian Leverage*

Leverage atau rasio solvabilitas merupakan penggunaan aktiva atau dana dimana untuk penggunaan tersebut harus menutup atau membayar beban tetap. *Leverage* tersebut harus menunjukkan proporsi atas penggunaan utang untuk membiayai investasinya

Menurut Agus Sartono (2012:257) *leverage* adalah

“Penggunaan assets dan sumber dana (source of funds) oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap (beban tetap) dengan maksud agar meningkatkan keuntungan potensial pemegang saham.”

Menurut Kasmir (2012: 151) *leverage* adalah

“*Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang.”

Menurut Van Horne dan Wachoviz (2009 :138) *leverage* adalah

“Kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka panjangnya atau kewajiban-kewajibannya apabila dilikuidasi.”

Berdasarkan beberapa konsep definisi leverage di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *leverage* adalah suatu ukuran yang menunjukkan sejauh mana asset atau modal perusahaan dibiayai oleh hutang.

2.1.4.2 Jenis-jenis Leverage

Menurut Agus Sartono (2012:457) jenis –jenis leverage yaitu

“*Leverage* dibedakan menjadi dua yaitu *operating leverage* dan *financial leverage*.”

Berikut ini penjelasan *operating leverage* dan *financial leverage* :

1. Operating Leverage

Menurut Van Horne dan Wachoviz (2009 :420) *operating leverage* adalah

“*Operating leverage is present any time a firm has fixed operating costs – regardless of volume.*”

Menurut Brigham dan Houston (2009:421) *operating leverage* adaah

“*The extent to which fixed costs are used in a firm’s operations.*”

Menurut Hanafi (2015:329) *operating leverage* adalah

“*Operating leverage* bisa diartikan sebagai seberapa besar perusahaan menggunakan beban tetap operasional.”

2. *Financial Leverage*

Menurut Sartono (2008:263) *financial leverage* adalah

“Penggunaan sumber dana yang memiliki beban tetap dengan beranggapan bahwa akan memberikan tambahan keuntungan.”

Menurut Van Horne dan Wachoviz (2009 :427) *financial leverage* adalah

“The extent to which fixed income securities (debt and preferred stock) are used in a firm’s capital structure.”

Menurut Bambang Riyanto (2008:375) *financial leverage* adalah

“Penggunaan dana dengan beban tetap dengan harapan untuk memperbesar pendapatan per lembar saham biasa atau earning per share.”

2.1.4.2 Tujuan dan Manfaat *Leverage*

Menurut Kasmir (2012:153) ada 8 tujuan perusahaan dengan menggunakan *leverage* atau solvabilitas, yaitu:

1. “Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditor).
2. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga)
3. Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
4. Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.
6. Untuk menilai atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang.

7. Untuk menilai berapa dana pinjaman yang segera akan ditagih, terdapat sekian kalinya modal sendiri yang dimiliki.
8. Tujuan lainnya.”

Manfaat *leverage* atau solvabilitas menurut Kasmir (2012:154) terdapat 8 manfaat, yaitu :

1. “Untuk menganalisis kemampuan posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya.
2. Untuk menganalisis kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga)
3. Untuk menganalisis keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
4. Untuk menganalisis seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang.
5. Untuk menganalisis seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva.
6. Untuk menganalisis atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang.
7. Untuk menganalisis berapa dana pinjaman yang segera akan ditagih ada terdapat sekian kalinya modal sendiri.
8. Manfaat lainnya.”

2.1.4.3 Metode Pengukuran *Leverage*

Dalam *leverage*, analisa dapat dilakukan dengan menggunakan rasio sebagai berikut:

- a. *Debt ratio* menurut Kasmir (2012:156) merupakan

“Rasio utang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang atau seberapa besar hutang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva.”

Menurut Lukman Syamsuddin (2011: 54),

“Rasio ini mengukur berapa besar aktiva perusahaan yang dibiayai oleh kreditur. Semakin tinggi debt ratio, maka semakin besar jumlah

modal pinjaman yang digunakan dalam menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.”

Menurut Agus Sartono (2012:12)

“Rumus untuk mencari *debt to equity ratio* dapat digunakan perbandingan antara total hutang dengan total asset.”

$$\text{Debt to asset ratio} = \frac{\text{Total debt}}{\text{Total asset}} \times 100\%$$

b. *Debt to Equity Ratio* menurut Kasmir (2012:158) merupakan

“Rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh utang, termasuk utang lancar dengan seluruh ekuitas.”

Menurut Van Horne dan Wachoviz (2009:140)

“*The debt-to-equity ratio is computed by simply dividing the total debt of the firm (including current liabilities) by its shareholders' equity.*”

Menurut Harahap (2011:303)

“Rumus untuk mencari *debt to equity ratio* dapat digunakan perbandingan antara total hutang dengan total ekuitas.”

$$\text{Debt to equity ratio} = \frac{\text{total hutang (debt)}}{\text{ekuitas (equity)}} \times 100\%$$

c. *Long term debt to equity ratio* menurut Kasmir (2012:159) merupakan

“Rasio antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri. Tujuannya adalah untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan hutang jangka panjang dengan cara membandingkan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri yang disediakan oleh perusahaan.”

Menurut Lukman Syamsuddin (2011: 55),

“Rasio ini mengukur berapa besar modal jangka panjang perusahaan (*total capitalization*) yang dibiayai oleh kreditur jangka panjang.”

Menurut Van Horne (2009:141) rumus untuk mencari *long term debt to equity ratio* adalah

“Where *total capitalization* represents all long-term debt and shareholders’ equity.”

$$\text{Long term debt to equity ratio} = \frac{\text{Long term debt}}{\text{equity}}$$

d. *Time Interest Earned* menurut Agus Sartono (2012:121)

“Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan memenuhi beban tetapnya berupa bunga, atau mengukur seberapa jauh laba dapat berkurang tanpa perusahaan mengalami kesulitan keuangan karena tidak mampu membayar bunga ”

Menurut Lukman Syamsuddin (2011: 56),

“Rasio ini sering disebut “*the total interest coverage ratio*” yang tujuannya adalah untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban-kewajiban tetapnya yang berupa bunga. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik dan mampu suatu perusahaan di dalam membayar bunga-bunga atas segala utang-utangnya.”

Rumus *time interest earned* Kasmir (2012:160):

$$\text{Time Interest Earned} = \frac{EBIT}{\text{Biaya bunga (Interest)}}$$

Atau

$$\text{Time Interest Earned} = \frac{EBT + \text{Biaya bunga}}{\text{Biaya Bunga (interest)}}$$

e. *Fixed Charge Coverage (FCC)* Agus Sartono (2012:122)

“Mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan untuk menutup beban tetapnya termasuk pembayaran dividen saham preferen, bunga, pinjaman, dan sewa karena tidak jarang perusahaan menyewa aktiva dari perusahaan *leasing* (kontrak sewa) dan harus membayar angsuran tertentu.”

Menurut Van Horne dan Wachoviz (2009:141)

“Coverage ratios are designed to relate the financial charges of a firm to its ability to service, or cover, them.”

Menurut Kasmir (2012:162)

“Perhitungan *fixed charge coverage* dapat dihitung dengan menjumlahkan laba setelah pajak, biaya Bunga dan kewajiban dibandingkan dengan biaya bunga dan kewajiban sewa.”

$$\text{Fixed charge coverage} = \frac{\text{EBT} + \text{Biaya Bunga} + \text{Kewajiban sewa}}{\text{Biaya bunga} + \text{Kewajiban sewa}}$$

Dalam penelitian ini penulis hanya menggunakan rumus *debt to asset ratio* (DAR). Dengan alasan bahwa *debt asset to ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai perbandingan antara total utang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva. Dari hasil pengukuran apabila rasionya tinggi artinya pendanaan dengan utang semakin banyak maka semakin sulit bagi perusahaan untuk memperoleh tambahan pinjaman karena dikhawatirkan perusahaan tidak mampu menutupi utang utangnya dengan aktiva yang dimilikinya. Dengan demikian pula apabila rasionya rendah semakin kecil perusahaan dibiayai dengan utang. (Kasmir 2012: 156)

2.1.5 Persistensi Laba

2.1.5.1 Pengertian Laba

Pengertian laba Menurut M. Nafarin adalah (2013: 788)

“Laba(income) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu”.

Menurut Abdul Halim & Bambang Supomo (2011:139)

“Laba merupakan pusat pertanggungjawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisi antara pendapatan dan biaya”.

Menurut K.R Subramanyam (2009:329)

“Income is the net of revenues and gains less expenses and losses.”

Berdasarkan beberapa konsep definisi laba diatas, maka dapat disimpulkan bahwa laba merupakan seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

2.1.5.2 Jenis-Jenis Laba

Salah satunya ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan.

Menurut Kasmir (2011:303) menyatakan bahwa :

1. “Laba Kotor (gross Profit) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
2. Laba bersih (Net Profit) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.”

2.1.5.3 Manfaat Analisis Laba

Analisis laba merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil keputusan untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Artinya analisis laba akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil ke depan dengan kondisi yang terjadi sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab turun atau naiknya laba tersebut sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen.

Menurut Kasmir (2011:309) Menyatakan bahwa secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba adalah.

1. “Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual, dengan diketahuinya penyebab naik turunnya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan dengan penentuan harga jual ke depan dan target harga jual yang lebih realistis. Kesalahan akibat penentuan harga jual ini pasti dikarenakan faktor perubahan harga jual yang sangat rentan terhadap perubahan di luar lingkungan perusahaan. Misalnya apabila terdapat pesaing baru dengan kualitas barang yang sama dengan produk kita, tetapi memberikan harga jual yang lebih murah, hal tersebut juga akan mempengaruhi nilai penjualan perusahaan tentunya. Demikian pula jika produk yang sejenis di luar berkurang, perusahaan dapat menaikkan harga jual yang diinginkan.
2. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual, kenaikan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual ini sangat mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Faktor penyebab naiknya harga jual dapat

berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya-biaya. Namun, harga jual juga dapat naik karena dipengaruhi dari luar perusahaan, misalnya pesaing sejenis menaikkan harga jualnya dan manajemen ikut pula menaikkan harga jual. Penentuan kenaikan harga jual yang melebihi harga pesaing sangat berbahaya dalam usaha pencapaian jumlah penjualan. Manajemen dalam hal ini dituntut untuk meningkatkan upaya-upaya pemasaran yang lebih intensif di samping meningkatkan mutu produk yang ditawarkan.

3. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan, di samping kenaikan harga jual, laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan harga pokok penjualan. Penyebab menurunnya harga jual tidak jauh berbeda dengan kenaikan harga pokok penjualan. Hanya saja penurunan harga pokok penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk bekerja lebih efisien dibandingkan dengan pesaing. Kalau tidak, beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut mempengaruhi nilai perolehan penjualan ke depan.
4. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan, penyebab naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui oleh perusahaan karena dengan diketahuinya penyebab naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya-biaya lainnya. Penyebab utama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah karena dari pihak luar perusahaan sehingga mau tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.
5. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual, analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik harga jual. Artinya ada pihak-pihak yang memang seharusnya bertanggung jawab apabila terjadi kenaikan atau penurunan harga jual.
6. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga pokok, analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat turunnya harga pokok penjualan. Artinya untuk urusan harga pokok penjualan, pihak bagian produksilah yang bertanggungjawab.
7. Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode, sudah pasti analisis laba ini pada akhirnya akan memberikan manfaat untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode. Artinya hasil yang diperoleh dari analisis laba akan menentukan kinerja manajemen ke depan.
8. Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan, analisis laba digunakan sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke

depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba sebelumnya. Jika berhasil, manajemen mungkin sekarang akan dipertahankan atau bahkan ada yang dipromosikan ke jabatan yang lebih tinggi. Akan tetapi, jika gagal sebaliknya akan diganti dengan manajemen yang baru. Di samping itu, keberhasilan atau kegagalan manajemen dalam mencapai target laba juga akan menentukan besar kecilnya insentif yang bakal mereka terima.”

2.1.5.4 Pengertian Persistensi Laba

Selama ini laba menarik perhatian para investor sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, seperti penilaian kinerja manajemen, penentuan kompensasi manajemen, pemberian dividen kepada pemegang saham dan lain sebagainya. Oleh karena itu laba yang perlu diperhatikan oleh para calon maupun investor bukan hanya laba yang tinggi, namun juga laba yang persisten.

Menurut Celindra (2014:5) persistensi laba adalah

“Persistensi laba merupakan kemampuan laba yang akan dijadikan indikator laba pada periode mendatang yang dihasilkan oleh perusahaan secara berulang-ulang dalam jangka panjang.”

Menurut Scott (2009:155) persistensi laba adalah

“Earnings persistence is the current earning is expected to persist into the future, since current earning then provide a better indication of future firm performace.”

Menurut K.R. Subramanyam dan John J. Wild (2009:602) persistensi laba adalah

“Earnings persistence is broadly defined to include the stability, predictability, variability, and trend in earnings.”

Berdasarkan beberapa konsep persistensi laba diatas, maka dapat disimpulkan persistensi laba adalah laba yang stabil dan tidak berubah-ubah atau komponen yang mampu bertahan dilihat dari laba periode berjalan, sehingga laba yang stabil dan persisten memudahkan manajer dalam meramalkan atau memprediksi laba di masa yang akan datang.

2.1.5.5 Faktor Penentu Persistensi Laba

Menurut K.R Subramanyam dan John J. Wild (2009:607) faktor penentu persistensi laba yaitu

“Determining of earnings persistence are earnings management, variability, trends, and incentives are all potential.”

Berikut ini faktor penentu persistensi laba menurut K.R Subramanyam dan John J. Wild (2009:607) :

1. Earnings Trend and Persistence

Earnings trends often reveal important clues to a company's current and future performance (cyclical, growth, defensive) and bear on the quality of management. We must be alert to accounting distortions affecting trends. Especially important are changes in accounting principles and the effect of business combinations, particularly purchases. Earnings management practices assume earnings trends are important for valuation. They also reflect a belief that retroactive revisions of earnings previously reported have little impact on security prices. For example, once a company incurs

and reports a loss, this perspective suggests its existence is often as important as its magnitude for valuation purposes. These assumptions and the propensities of some managers to use accounting as a means of improving earnings trend has led to sophisticated earnings management techniques, including income smoothing.

2. Earnings Management and Persistence

There are several requirements to meet the definition of earnings management. These requirements are important as they distinguish earnings management from misrepresentations and distortions. Earnings management uses acceptable accounting reporting principles for purposes of reporting specific results. It uses the available discretion in selecting and applying accounting principles to achieve its goals, and it is arguably performed within the framework of accepted practice. It is a matter of form rather than of substance. It does not affect actual transactions (such as postponing outlays to later periods) but, instead, does affect a redistribution of credits or charges across periods. A main goal is to moderate earnings variability across periods by shifting earnings between good and bad years, between future and current years, or various combinations. Actual earnings management takes many forms. Some forms of earnings management that we should be especially alert to include:

- *Changes in accounting methods or assumptions. Examples of companies that changed methods or assumptions include Chrysler, who revised upward the assumed rate of return on its pension portfolio and substantially increased earnings when sales were slumping, and Continental Airlines who lengthened depreciable*

lives and increased residual values of aircraft, thereby boosting subsequent earnings.

- *Offsetting extraordinary (and unusual) gains and losses. This practice removes unusual or unexpected earnings effects that can adversely impact earnings trend.*
- *Big baths. This technique recognizes future periods' costs in the current period, when the current period is unavoidably badly performing. This practice relieves future periods' earnings of these costs.*
- *Write-downs. Write-downs of operating assets such as plant and equipment or intangibles such as goodwill when operating results are poor is another earnings management tool. Companies often justify write-downs by arguing that current economics do not support reported asset values.*
- *Timing revenue and expense recognition. This technique times revenue and expense recognition to manage earnings, including trend.*

3. Management Incentives and Persistence

Given the performance incentives of managers, and the use of accounting numbers to control and monitor their performance, analysis must recognize the potential for earnings management and even misstatements. Analysis must identify companies with strong incentives to manage earnings, and then scrutinize these companies' accounting practices to ensure the integrity of financial statements.

Menurut Fanani (2010) faktor faktor penentu laba yaitu

“Faktor-faktor penentu persistensi laba yaitu volatilitas arus kas, besaran akrual, volatilitas penjualan, total hutang, dan siklus operasi.”

Berikut ini adalah faktor penentu persistensi laba menurut Fanani (2010) :

1. Volatilitas Arus Kas

Salah satu kegunaan informasi arus kas menurut PSAK No. 2 paragraf 03 adalah meningkatkan daya banding kinerja operasi berbagai perusahaan karena dapat meniadakan pengaruh penggunaan perlakuan akuntansi yang berbeda terhadap transaksi dan peristiwa yang sama (IAI, 2010). Kemampuan arus kas untuk meningkatkan daya banding pelaporan kinerja operasi ini merupakan salah satu alasan digunakannya arus kas sebagai sumber informasi oleh investor selain informasi laba. Namun jika tingkat volatilitas arus kas, maka persistensi laba tersebut akan rendah, karena laba yang dihasilkan akan mengandung banyak gangguan (noise).

2. Besaran Akrual

Besaran akrual adalah besaran pendapatan diakui pada saat hak kesatuan usaha timbul lantaran penyerahan barang ke pihak luar dan biaya diakui pada saat kewajiban timbul lantaran penggunaan sumber ekonomik yang melekat pada barang yang diserahkan tersebut. Semakin besar akrual, maka semakin rendah persistensi laba.

3. Volatilitas Penjualan

Penjualan adalah bagian terpenting dari siklus operasi perusahaan dalam menghasilkan laba. 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).

4. Total Hutang

Tingkat hutang akan menjadi besar apabila lebih banyak utang jangka panjang yang dimiliki oleh perusahaan. Para pemegang saham mendapatkan manfaat dari solvabilitas keuangan sejauh laba yang dihasilkan atas uang yang dipinjam melebihi biaya bunga dan juga jika terjadi kenaikan nilai pasar saham. Utang mengandung konsekuensi perusahaan harus membayar bunga dan pokok pada saat jatuh tempo. Jika kondisi laba tidak dapat menutup bunga dan perusahaan tidak dapat mengalokasikan dana untuk membayar pokoknya, akan menimbulkan risiko kegagalan.

Maka dari itu seberapa besar tingkat hutang yang diinginkan, sangat tergantung pada stabilitas perusahaan. Karena itu, tingkat hutang tinggi bisa memberi insentif lebih kuat bagi manajer untuk mengelola laba pada prosedur yang bisa diterima. Besarnya tingkat hutang perusahaan akan menyebabkan perusahaan meningkatkan persistensi laba dengan tujuan untuk mempertahankan kinerja yang baik di mata investor dan auditor.

5. Siklus Operasi

Siklus operasi adalah periode waktu rata-rata antara pembelian persediaan dengan pendapatan kas yang nantinya akan diterima penjual.

Perusahaan yang memiliki siklus operasi yang lama dapat menimbulkan ketidakpastian, estimasi dan kesalahan estimasi yang makin besar yang dapat menyebabkan persistensi laba yang rendah. Siklus operasi yang lebih lama menyebabkan ketidakpastian yang lebih besar, membuat akrual lebih terganggu (noise) dan kurang membantu dalam memprediksi aliran kas di masa yang akan datang (Dechow & Dichev 2002 dalam fanani 2010). Semakin panjang siklus operasi perusahaan semakin rendah persistensi laba perusahaan.

2.1.5.6 Metode Pengukuran Persistensi Laba

Metode pengukuran persistensi menurut Scott (2009:155)

“Measure of persistence was the extent to which earnings of last two years continued into the current year. The greater the influence of the last two year earnings changes on the current year earnings change, the greater the persistence of these previous earnings.”

Berikut ini rumus perhitungan persistensi laba menurut Scott (2009:201)

$$X_t = \alpha + \omega X_{t-1} + \varepsilon$$

Keterangan

X_t = Current earnings

X_{t-1} = Previous earnings

ω = Regression coefficient of earnings persistence

α = Constant

ε = Error term

The ω is persistence parameter, where $0 \leq \omega < 1$. If $\omega > 1$ this indicates that the firm earnings are highly persistent. If $\omega > 0$ this indicates that the firm earnings are persistent. But if $\omega \leq 0$ the firm earnings do not persist. (Scott, 2009:201)

2.2 Penelitian Terdahulu

Berbagai peneliti mengenai pengaruh volatilitas arus kas, volatilitas penjualan, ukuran perusahaan, dan *leverage* terhadap persistensi laba telah dilakukan sebelumnya meskipun masih memiliki keterbatasan inkonsistensi dalam hasil penelitiannya.

Berikut penelitian terdahulu yang digunakan oleh penulis sebagai referensi:

Tabel 2.2
Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Perbedaan Penelitian	Hasil dan Kesimpulan
1	Zaenal Fanani (2010)	Analisis Faktor-Faktor Penentu Persistensi Laba	- Objek penelitian pada Perusahaan Manufaktur di BEI. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property, real estate dan konstruksi bangunan di BEI. - Periode penelitian tahun 2001-2006. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015.	Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dengan uji hipotesis disimpulkan bahwa : - Volatilitas arus kas berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba hal ini. Hal ini berarti derajat volatilitas arus kas bisa memprediksi persistensi laba. - Besaran akrual berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. Hal ini memberikan informasi bahwa besar kecilnya komponen akrual

			3. Terdapat variabel independen yaitu besaran akrual dan siklus operasi. Penulis tidak menggunakan variabel independen besaran akrual dan siklus operasi. 4. Variabel independen yaitu Ukuran Perusahaan.	yang terjadi di perusahaan akan menyebabkan gangguan (noise) yang dapat mengurangi persistensi laba. 3. Volatilitas penjualan berpengaruh signifikan. Volatilitas yang tinggi dari penjualan dapat memprediksi persistensi laba, karena laba yang dihasilkan akan mengandung banyak gangguan (noise). 4. Tingkat hutang berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. Besarnya tingkat hutang perusahaan akan menyebabkan perusahaan meningkatkan persistensi laba dengan tujuan untuk mempertahankan kinerja yang baik di mata investor dan auditor. Dengan kinerja yang baik tersebut maka diharapkan. 5. Siklus operasi tidak berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. Siklus operasi yang lebih lama tidak menyebabkan ketidakpastian yang lebih besar, tidak membuat akrual lebih terganggu (noise) dan kurang membantu dalam memprediksi aliran kas di masa yang akan datang.
2	Simin Rajizadeh dan Sepideh Rajizadeh (2013)	<i>Examining the Factors Affecting Earnings Persistency</i>	1. Objek penelitian pada perusahaan Context of Listed Companies in Tehran Stock Exchange (Iran). Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property, real estate	<i>The study results of the regression model indicated that the first factor of the independent variable in the model, that is the operating cash flow, firm size, interest bearing debts and directors' independence have significant effect on earnings persistence. F-statistics and significance level explain that the operating cash flow, firm size, interest bearing</i>

			dan konstruksi bangunan di BEI. 2. Periode penelitian tahun 2006-2009. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015. 4. Variabel independen yaitu <i>operating cash flow and director' independence</i>	<i>debts and directors' independence have positive and significance on earning persistence.</i>
3	Briliana Kusuma dan R. Arja Sadjiarto (2014)	Analisa Pengaruh Volatilitas Arus Kas, Volatilitas Penjualan, Tingkat Hutang, Book Tax Gap, dan Tata Kelola Perusahaan Terhadap Persistensi Laba	1. Objek penelitian pada Perusahaan Manufaktur di BEI. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property, real estate dan konstruksi bangunan di BEI. 2. Periode penelitian tahun 2010-2013. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015. 3. Variabel independen yaitu ukuran perusahaan.	Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka kesimpulannya adalah bahwa variabel volatilitas arus kas, volatilitas penjualan, tingkat book tax gap, komposisi dewan komisaris, dan komite audit berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. Sedangkan variabel tingkat hutang tidak berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba.
4	Celindra (2014)	Pengaruh Volatilitas Arus Kas, Besaran Akrua Volatilitas Penjualan Terhadap Persistensi Laba	1. Objek penelitian pada Perusahaan LQ 45 di BEI. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property, real estate dan konstruksi bangunan di BEI. 2. Periode penelitian tahun 2009-2012. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015. 3. Variabel independen yaitu	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka yang dapat disimpulkan dari hasil penelitian ini adalah: 1. Volatilitas arus kas berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba yang berarti jika fluktuasi arus kas rendah maka mengindikasikan rendahnya ketidakpastian yang terjadi dalam lingkungan operasi sehingga menyebabkan kualitas laba menjadi rendah dan tidak mampu memprediksi laba

			Ukuran Perusahaan.	pada periode yang akan datang. 2. Besaran akrual berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba yang berarti semakin banyaknya laba akuntansi mengandung akrual maka akan menjadikan kualitas laba rendah dan tidak mampu memprediksi laba pada periode yang akan datang dan sebaliknya, apabila laba mengandung sedikit akrual akan meningkatkan kualitas laba dan mampu memprediksi laba pada periode yang akan datang. 3. Volatilitas penjualan berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba yang berarti semakin tinggi fluktuasi penjualan maka akan menjadikan kualitas laba rendah dan tidak mampu memprediksi laba pada periode yang akan datang dan sebaliknya, apabila volatilitas penjualan berfluktuasi rendah dan stabil maka mampu memprediksi laba pada periode yang akan datang.
5	Desra Afri Sulastri (2014)	Pengaruh Volatilitas Arus Kas, Volatilitas Penjualan, Besaran Akrual Dan Tingkat Hutang Terhadap Persistensi Laba	1. Objek penelitian pada Perusahaan Manufaktur di BEI. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property, real estate dan konstruksi bangunan di BEI. 2. Periode penelitian tahun 2009-2012. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015.	Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dengan uji hipotesis, maka yang dapat disimpulkan dari hasil penelitian ini adalah: 1. Volatilitas Arus kas tidak berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. 2. Volatilitas penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. 3. Besaran akrual berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba.

			3. Variabel independen yaitu ukuran perusahaan.	4. Tingkat hutang berpengaruh tidak signifikan terhadap persistensi laba.
6	Mety Nuraini dan Agus (2014)	Analisis Faktor-Faktor Penentu Persistensi Laba	1. Objek penelitian pada perusahaan manufaktur BEI. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property, real estate dan konstruksi bangunan di BEI. 2. Periode penelitian tahun 2008-2012. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015. 3. Variabel independen yaitu volatilitas arus kas, volatilitas penjualan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa akrual (TACC) memiliki tingkat persistensi yang lebih rendah dibandingkan arus kas. Persistensi pada komponen akrual terbukti dipengaruhi secara positif oleh keandalan komponen tersebut. Namun, salah satu komponen akrual yaitu perubahan modal kerja (ΔWC) tidak berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba dan komponen akrual yang memiliki keandalan yang paling rendah memiliki tingkat persistensi laba yang paling tinggi. Selain itu, siklus operasi dan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap persistensi laba. Namun, tingkat utang tidak berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba.
7	Nina, Hasan Basri, Muhammad Arfan (2014)	Pengaruh Volatilitas Arus Kas, Volatilitas Penjualan, Besaran Akrual, Dan <i>Financial Leverage</i> Terhadap Persistensi Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	1. Objek penelitian pada Perusahaan Manufaktur di BEI. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property, real estate dan konstruksi bangunan di BEI. 2. Periode penelitian tahun 2009-2012. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015. 3. Variabel independen yaitu ukuran perusahaan.	Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa: 1. Volatilitas arus kas, volatilitas penjualan, besaran akrual, dan <i>financial leverage</i> secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap persistensi laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2009-2012. 2. Volatilitas arus kas, volatilitas penjualan, besaran akrual, dan <i>financial leverage</i> secara parsial berpengaruh terhadap persistensi laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2009-2012.

8	Btari Mutia Anggraeni (2015)	Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Persistensi Laba	1. Objek penelitian pada perusahaan pertambangandi BEI. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property, real estate dan konstruksi bangunan di BEI. 2. Periode penelitian tahun 2008-2012. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015. 3. Variabel independen yaitu volatilitas penjualan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat utang dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap persistensi laba, sedangkan volatilitas arus kas dan siklus operasi berpengaruh negatif terhadap persistensi laba.
9	Rina Malahayati, Muhammad Arfan, dan Hasan Basri (2015)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, <i>Financial Leverage</i> Terhadap Persistensi Laba dan Dampaknya Terhadap Kualitas Laba	1. Objek penelitian pada perusahaan Jakarta Islamic Index di BEI. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property, real estate dan konstruksi bangunan di BEI. 2. Periode penelitian tahun 2010-2014. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015. 3. Terdapat variabel intervening yaitu Kualitas Laba. Penulis tidak menggunakan variabel intervening Kualitas Laba. 4. Variabel independen yaitu volatilitas arus kas dan volatilitas penjualan.	1. Berdasarkan pembahasan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan dan <i>financial leverage</i> bersama-sama memiliki pengaruh yang sangat kecil terhadap persistensi laba pada perusahaan Jakarta Islamic index di BEI. 2. Secara parsial ukuran perusahaan dan <i>financial leverage</i> berpengaruh positif terhadap persistensi laba. 3. Ukuran perusahaan, <i>financial leverage</i>, dan persistensi laba secara bersama-sama berpengaruh terhadap kualitas laba pada perusahaan Jakarta Islamic Index. 4. Secara parsial ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap kualitas laba, sedangkan persistensi laba dan financial leverage berpengaruh negative terhadap kualitas laba.

				5. Persistensi laba memediasi pengaruh ukuran perusahaan dan financial leverage terhadap kualitas laba pada perusahaan Jakarta Islamic Index
10	Mir'atul Khairoh (2016)	Faktor-faktor yang mempengaruhi persistensi laba	1. Objek penelitian pada perusahaan pertambangan di BEI. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan property dan real estate di BEI. 2. Periode penelitian tahun 2012-2014. Penulis melakukan penelitian tahun 2011-2015.	Hasil pengujian menunjukkan bahwa volatilitas arus kas, ukuran perusahaan dan besaran akrual dan tingkat hutang tidak berpengaruh terhadap persistensi laba. Volatilitas penjualan dan siklus operasi berpengaruh terhadap persistensi laba.

2.3 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini bertujuan untuk menguji beberapa faktor yang mempengaruhi persistensi laba pada perusahaan Property, Real Estate dan Konstruksi Bangunan. Faktor-faktor tersebut terdiri dari volatilitas arus kas, volatilitas penjualan, ukuran perusahaan dan *leverage*. Pengujian tersebut diuji untuk mengetahui pengaruhnya terhadap persistensi laba.

2.3.1. Pengaruh Volatilitas Arus Kas Terhadap Persistensi Laba

Menurut Dechow dan Dichev (2002) dalam Fanani (2010:112) volatilitas arus kas mempengaruhi persistensi laba karena tingginya ketidakpastian dalam

lingkungan operasi yang ditunjukkan oleh tingginya volatilitas arus kas. Untuk itu dalam mengukur persistensi laba dibutuhkan arus kas yang stabil dimana arus kas yang digunakan adalah arus kas operasi yaitu arus kas operasi dengan volatilitas yang kecil atau rendah. Jika arus kas berfluktuasi tajam atau volatilitas arus kas yang tinggi maka sangat sulit untuk memprediksi arus kas dimasa yang akan datang. Volatilitas arus kas yang tinggi menunjukkan persistensi laba yang rendah.

Berdasarkan hasil penelitian (Fanani (2010), (Briliana Kusuma dan R. Arja Sadjiarto 2014), (Celindra 2014) secara parsial membuktikan bahwa volatilitas arus kas berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba hal ini. Hal ini berarti derajat volatilitas arus kas bisa memprediksi persistensi laba. Sehingga dapat dikatakan bahwa semakin tajam fluktuasi yang terjadi pada arus kas operasi maka persistensi laba perusahaan akan semakin rendah. Maka berdasarkan pengertian diatas sampai dengan pemahaman penulis bahwa volatilitas arus kas akan berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi.

2.3.2. Pengaruh Volatilitas Penjualan Terhadap Persistensi Laba

Menurut Dechow dan Dichev (2002) dalam Fanani (2010:113) volatilitas penjualan adalah Derajat penyebaran penjualan atau indeks penyebaran distribusi penjualan perusahaan. Volatilitas penjualan mengindikasikan fluktuasi lingkungan operasi dan kecenderungan yang besar penggunaan perkiraan dan estimasi, menyebabkan kesalahan estimasi yang besar sehingga menyebabkan persistensi

laba yang rendah. Semakin besar volatilitas penjualan perusahaan maka semakin rendah persistensi laba perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian (Fanani 2010), (Celindra 2014), (Briliana Kusuma dan R. Arja Sadjiarto 2014) secara parsial volatilitas penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba. Volatilitas yang tinggi dari penjualan dapat memprediksi persistensi laba, karena laba yang dihasilkan akan mengandung banyak gangguan (noise). Disamping itu informasi besar kecilnya penjualan diperhatikan oleh para investor. Dengan begitu maka dapat disimpulkan bahwa persistensi laba mengikuti pola. Hal ini dimungkinkan karena laba secara keseluruhan di perusahaan di Indonesia biasanya telah mengalami perataan, sehingga gejolak atau volatilitas yang terjadi pada penjualan berpengaruh terhadap penjualan. Maka berdasarkan pengertian diatas sampai dengan pemahaman penulis bahwa volatilitas penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba.

2.3.3. Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba

Menurut Diantimala (2008:110) dalam Rina Malahayati, Muhammad Arfan, dan Hasan Basri (2015) Ukuran perusahaan dinyatakan dengan total aset, jika semakin besar total aset perusahaan maka akan semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Perusahaan yang memiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut relatif lebih stabil dan mampu menghasilkan laba yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang memiliki total aset sedikit atau rendah.

Berdasarkan hasil penelitian (Mety Nuraini, 2014), (Btari Mutia Anggraeni, 2015), (Rina Malahayati, Muhammad Arfan, dan Hasan Basri 2015) secara parsial ukuran berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba. Persistensi laba mencerminkan keseluruhan pertimbangan atas harapan investor terhadap ukuran perusahaan jika harapan ukuran perusahaan lebih besar, total aktiva akan meningkat setiap tahunnya, begitu juga dengan persistensi laba. Maka berdasarkan pengertian diatas sampai dengan pemahaman penulis bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba.

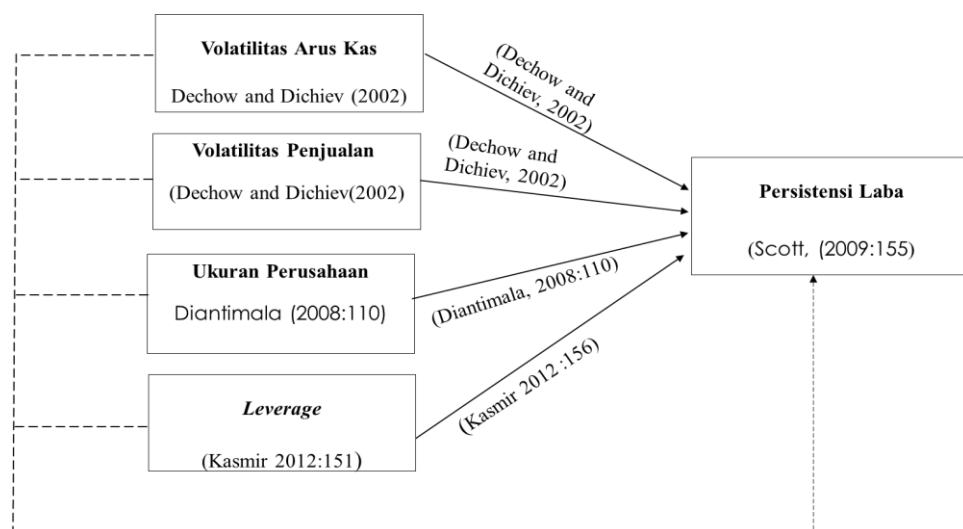
2.3.4. Pengaruh *Leverage* Terhadap Persistensi Laba

Menurut (Kasmir 2012:156) *Leverage* merupakan rasio utang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang atau seberapa besar hutang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva. Dari hasil pengukuran apabila rasionya tinggi artinya pendanaan dengan utang semakin banyak maka semakin sulit bagi perusahaan untuk memperoleh tambahan pinjaman karena dikhawatirkan perusahaan tidak mampu menutupi utang utangnya dengan aktiva yang dimilikinya. Dengan demikian pula apabila rasionya rendah semakin kecil perusahaan dibiayai dengan utang. Oleh karena itu, pada saat tingkat *leverage* tinggi akan mendorong manajer untuk menjaga labanya tetap persisten dengan tujuan untuk mempertahankan kinerja yang baik di mata kreditor.

Berdasarkan hasil penelitian (Fanani 2010), (Rina Malahayati, Muhammad Arfan, dan Hasan Basri 2015), (Btari Mutia Anggraeni, 2015), secara parsial leverage berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba. Semakin besarnya tingkat *leverage* mendorong perusahaan untuk selalu menjaga keberlangsungan labanya dengan tujuan untuk mempertahankan kinerja yang baik di mata investor dan kreditor. Maka berdasarkan pengertian diatas sampai dengan pemahaman penulis bahwa *leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba.

2.4 Paradigma Penelitian

Berdasarkan hal-hal yang telah peneliti kemukakan sebelumnya, maka dapat digambarkan paradigma penelitian sebagai berikut:



Gambar 2.1 Paradigma Pemikiran Penelitian

Gambar 2.1 paradigma penelitian menunjukkan bahwa variabel independen dalam penelitian ini adalah volatilitas arus kas, volatilitas penjualan, ukuran

perusahaan, dan *leverage* serta yang menjadi variabel dependen dalam penelitian ini adalah persistensi laba.

2.5 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiono (2015:66), hipotesis dalam penelitian merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah pada suatu penelitian. Berdasarkan teori dan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H1 = Terdapat pengaruh Volatilitas Arus Kas terhadap Persistensi Laba

H2 = Terdapat pengaruh Volatilitas Penjualan terhadap Persistensi Laba

H3 = Terdapat pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Persistensi Laba

H4 = Terdapat pengaruh *Leverage* terhadap Persistensi Laba

H5 = Terdapat pengaruh Volatilitas Arus Kas, Volatilitas Penjualan, Ukuran

Perusahaan dan *Leverage* terhadap Persistensi Laba