

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Dalam teori keagenan menjelaskan tentang dua pelaku ekonomi yang saling bertentangan yaitu prinsipal dan agen. Teori keagenan mendeskripsikan hubungan antara pemegang saham (*shareholders*) sebagai prinsipal dan manajemen sebagai agen. Manajemen merupakan pihak yang dikontrak oleh pemegang saham untuk bekerja demi kepentingan pemegang saham. Karena mereka dipilih, maka pihak manajemen harus mempertanggungjawabkan semua pekerjaannya kepada pemegang saham.

Jensen dan Meckling (1976) menjelaskan hubungan keagenan adalah sebagai berikut :

“Agency relationship as a contract under which one or more person (the principals) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent.”

Hubungan keagenan merupakan suatu kontrak dimana satu atau lebih orang (prinsipal) memerintah orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama prinsipal serta memberi wewenang kepada agen membuat keputusan yang terbaik

bagi prinsipal (Ichsan, 2013). Jika prinsipal dan agen memiliki tujuan yang sama maka agen akan mendukung dan melaksanakan semua yang diperintahkan oleh prinsipal. Bagaimanapun juga, manajer tidak selalu bertindak sesuai dengan keinginan pemegang saham. Tujuan utama dari teori keagenan (*agency theory*) adalah untuk menjelaskan bagaimana pihak – pihak yang melakukan hubungan kontrak dapat mendesain kontrak yang tujuannya untuk meminimalisasi biaya sebagai dampak adanya informasi yang tidak simetris dan kondisi ketidakpastian.

Teori keagenan berusaha untuk menjawab masalah keagenan yang terjadi karena pihak – pihak yang saling bekerja sama mempunyai tujuan yang berbeda. Teori keagenan (*agency theory*) ditekankan untuk mengatasi dua permasalahan yang dapat terjadi dalam hubungan keagenan (Eisenhardt, 1989 dalam Ernati 2009). Pertama adalah masalah keagenan yang muncul pada saat keinginan – keinginan atau tujuan – tujuan *principal* dan *agent* saling berlawanan dan merupakan hal yang sulit bagi *principal* untuk melakukan verifikasi apakah *agent* telah melakukan sesuatu dengan tepat. Kedua, masalah pembagian dalam menanggung risiko yang timbul dimana *principal* dan *agent* memiliki sikap yang berbeda terhadap risiko. Inti dari hubungan keagenan adalah di dalam hubungan keagenan tersebut terdapat adanya pemisahan antara kepemilikan (pihak *principal*) yaitu pemegang saham dengan pihak pengendalian (pihak *agent*) yaitu manajer yang mengelola perusahaan.

Namun pemisahan ini mempunyai sisi negatif, keleluasaan manajemen untuk memaksimalkan laba perusahaan akan mengarah pada kepentingan manajemen sendiri dengan biaya yang harus ditanggung pemilik perusahaan.

Kondisi ini terjadi karena asimetri informasi (*information asymmetry*) antara manajemen dan pihak lain yang tidak mempunyai sumber dan akses yang memadai untuk memperoleh informasi yang digunakan untuk memonitor tindakan manajemen. Manajemen mempunyai informasi yang lebih lengkap dan rinci tentang perusahaan dan mempunyai fleksibilitas dalam mempengaruhi laporan keuangan (khususnya laba) dibandingkan pemegang saham. Adanya asimetri informasi ini menyebabkan timbulnya potensi agen menyembunyikan informasi atau memberikan informasi yang tidak benar kepada prinsipal, bahkan mempengaruhi angka-angka laporan yang disajikan. Ketidaktahuan prinsipal memberikan celah bagi manajemen untuk melakukan manajemen laba (memanipulasi laporan keuangan) untuk kepentingan dirinya sendiri dan merugikan pemegang saham. Tingginya tingkat asimetri informasi antara manajer dan pemegang saham merupakan bukti bahwa pemegang saham kehilangan sumber daya, insentif atau akses yang cukup terhadap informasi yang relevan guna memonitor tindakan manajer (Schipper, 1989).

Informasi mengenai laba sangat penting bagi penggunanya sehingga setiap perusahaan berlomba-lomba untuk meningkatkan labanya yang menyebabkan adanya tindakan manajemen perusahaan melaporkan laba yang tidak sebenarnya (manajemen laba). Manajemen laba dilakukan dalam proses penyusunan laporan keuangan agar dapat mempengaruhi tingkat laba yang ditampilkan sehingga diharapkan dapat meningkatkan nilai perusahaan pada saat tertentu. Rekayasa kinerja yang dikenal dengan istilah *earnings management* ini sejalan dengan teori agensi (*agency theory*) yang menekankan pentingnya pemilik perusahaan

(*principles*) menyerahkan pengelolaan perusahaan kepada profesional (*agents*) yang lebih mengerti dan memahami cara untuk menjalankan suatu usaha.

2.1.2 Teori Legitimasi (*Legitimacy Theory*)

Teori legitimasi merupakan suatu kondisi atau status, yang ada ketika suatu sistem nilai perusahaan sejalan dengan sistem nilai dari sistem sosial yang lebih besar di mana perusahaan merupakan bagiannya. Ketika suatu perbedaan yang nyata atau potensial terjadi diantara kedua sistem nilai tersebut, maka akan muncul ancaman terhadap legitimasi perusahaan. Dengan melakukan pengungkapan sosial, perusahaan merasa keberadaan dan aktivitasnya terlegitimasi (Ghozali dan Chariri, 2007). O'Donovan (2002) dalam buku Nor Hadi (2011:87) berpendapat bahwa:

“Legitimasi organisasi dapat dilihat sebagai sesuatu yang diberikan kepada perusahaan dan sesuatu yang diinginkan atau dicari perusahaan dari masyarakat. Dengan demikian, legitimasi masih merupakan manfaat atau sumber daya potensial bagi perusahaan untuk bertahan hidup (*going concern*).”

Sejalan dengan karakternya yang berdekatan dengan ruang dan waktu, legitimasi mengalami pergeseran bersamaan dengan perubahan dan perkembangan lingkungan dan masyarakat di mana perusahaan berada (Dowling 1975) dalam buku Nor Hadi (2011:87). Perubahan nilai dan norma sosial dalam masyarakat sebagai konsekuensi perkembangan peradaban manusia juga menjadi motivator perubahan legitimasi perusahaan di samping juga dapat menjadi tekanan bagi legitimasi perusahaan (Lindblom,1994) dalam buku Nor Hadi (2011:88).

Gray et.al, (1996) dalam buku Nor Hadi (2011:88) berpendapat bahwa legitimasi merupakan :

“...a systems-oriented view of organization and society... permits us to focus on the role of information and disclosure in the relationship between organizations, the state, individuals and group.”

Definisi di atas dapat diartikan bahwa legitimasi merupakan sistem pengelolaan perusahaan yang berorientasi pada keberpihakan masyarakat (*society*), pemerintah, individu dan kelompok masyarakat dimana operasi perusahaan harus sejalan dengan harapan masyarakat.

Deegan, Robin dan Tobin (2002) dalam buku Nor Hadi (2011:89) menyatakan bahwa:

“Legitimasi dapat diperoleh manakala terdapat kesesuaian antara keberadaan perusahaan tidak mengganggu atau sesuai (*congruent*) dengan eksistensi sistem nilai yang ada dalam masyarakat dan lingkungan. Ketika terjadi pergeseran yang menuju ketidaksesuaian, maka pada saat itu legitimasi perusahaan dapat terancam.”

Teori legitimasi menjelaskan bahwa perusahaan harus memastikan apa yang mereka lakukan dalam kegiatan operasional diterima oleh masyarakat, artinya perusahaan dalam melakukan kegiatan operasional harus sesuai dengan peraturan atau norma yang berlaku dalam lingkungan sekitar, sehingga apa yang dikerjakan oleh perusahaan dianggap sah dan dapat diterima oleh pihak luar. Perusahaan dapat dikatakan telah mendapatkan legitimasi apabila keberadaan dan kinerjanya telah mendapat status dari masyarakat atau lingkungan dimana mereka beroperasi (Imam dan Sekar, 2014). Pengungkapan atas tanggung jawab sosial perusahaan juga harus

diolah dengan baik agar dapat diterima oleh masyarakat. Penerimaan yang baik dari masyarakat dapat membantu perusahaan dalam pencapaian tujuannya guna keberlangsungan hidup perusahaan.

2.1.3 Teori Stakeholder (*Stakeholder Theory*)

Teori *stakeholder* menjelaskan hubungan antara *stakeholders* dan informasi yang mereka dapat (Sun et.al, 2010) dalam (Mestuti ,2012). Teori *stakeholder* menjelaskan bahwa semua *stakeholder* mempunyai hak untuk memperoleh informasi mengenai aktivitas perusahaan yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan mereka (Mestuti, 2012). Menurut Ghazali dan Chariri (2007:409) mengemukakan pendapatnya bahwa:

“*Stakeholder theory* menyatakan bahwa perusahaan bukanlah entitas yang hanya beroperasi untuk kepentingan perusahaan, namun juga harus memberikan manfaat bagi stakeholder (pemegang saham, kreditor, konsumen, pemasok, analis, karyawan, pemerintah, dan pihak lain seperti masyarakat yang merupakan bagian dari lingkungan sosial).”

Dengan demikian, keberadaan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh dukungan yang diberikan oleh *stakeholder* kepada perusahaan tersebut (Ghozali dan Chariri, 2007). Kelangsungan hidup perusahaan tergantung pada dukungan *stakeholders* sehingga aktivitas perusahaan adalah untuk mencari dukungan tersebut. Semakin *powerful stakeholder*, maka semakin besar usaha perusahaan untuk beradaptasi (Gray, Kouhy dan Adams 1995). Tanggungjawab perusahaan yang semula hanya di ukur sebatas pada indikator ekonomi (*economic focused*) dalam laporan keuangan, kini harus bergeser dengan memperhitungkan faktor-

faktor sosial (*social dimentions*) terhadap stakeholder, baik internal maupun eksternal.

Hummels (1998) dalam buku Nor Hadi (2011:94) :

“.....(*stakeholder are*) individuals and group who have legitimate claim on the organization to participate in the decision making proses simply because they are affectet by the organization's practices , policies and actions.”

Hal di atas mengisaratkan bahwa perusahaan hendaknya memperhatikan *stakeholder*, karena mereka adalah pihak yang mempengaruhi dan dipengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung atas aktivitas serta kebijakan yang diambil dan dilakukan perusahaan. Jika perusahaan tidak memperhatikan *stakeholder* bukan tidak mungkin akan menuai protes dan dapat mengeliminasi legitimasi stakeholder. Perusahaan perlu menjaga legitimasi *stakeholder* serta mendudukkannya dalam kerangka kebijakan dan pengambilan keputusan, sehingga dapat mendukung dalam pencapaian tujuan perusahaan, yaitu usaha dan jaminan *going concern* (Adam.C.H, 2002) dalam buku Nor Hadi (2011,95).

Dari definisi di atas dapat diartikan bahwa kemakmuran suatu perusahaan dan pengungkapan informasi di dalam laporan keuangan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh pihak *stakeholders*. *Stakeholder* dapat diartikan sebagai pemangku kepentingan yaitu pihak atau kelompok yang berkepentingan, baik langsung maupun tidak langsung terhadap eksistensi atau aktivitas perusahaan, dan karenanya kelompok tersebut mempengaruhi dan dipengaruhi oleh perusahaan. *Stakeholders* dapat mempengaruhi pemakaian berbagai sumber ekonomi yang

digunakan dalam aktivitas perusahaan sehingga pada umumnya teori *stakeholders* berkaitan dengan cara-cara yang digunakan perusahaan untuk mengendalikan pengaruh *stakeholders* tersebut. Perusahaan harus menjaga hubungan dengan *stakeholders*nya dengan mengakomodasi keinginan dan kebutuhan *stakeholders*nya, terutama *stakeholder* yang mempunyai *power* terhadap ketersediaan sumber daya yang digunakan untuk aktivitas operasional perusahaan, misal tenaga kerja, pasar atas produk perusahaan dan lain-lain.

2.1.4 Kualitas Laba

2.1.4.1 Pengertian Laba

Salah satu bentuk laporan keuangan adalah laporan laba rugi (*income Statement*). Menurut Brigham dan Houston (2010) laporan laba rugi adalah laporan yang merangkum pendapatan dan beban perusahaan selama suatu periode akuntansi, biasanya satu kuartal atau satu tahun. Salah satu fungsi akuntansi adalah melakukan pengukuran prestasi, hasil usaha, laba maupun posisi keuangan. Pengukuran laba merupakan pengukuran yang bukan hanya penting untuk menentukan prestasi perusahaan, tapi laba juga penting sebagai informasi bagi pembagian laba, penentuan kebijakan investasi, pembayaran pajak, zakat, bonus, dan pembagian hasil. Setiap perusahaan menginginkan laba atau sering disebut juga dengan keuntungan (*profit*). Laba diperlukan perusahaan untuk dapat terus bertahan dalam perekonomian dan melangsungkan kehidupan perusahaan tersebut.

Kata “*earning*” sering digunakan untuk mengacu kepada *income* atau laba dalam akuntansi. Menurut Sofyan Syarif Harahap (2011:309) menjelaskan pengertian laba adalah sebagai berikut :

“Laba akuntansi adalah perbedaan antara *revenue* yang direalisasikan yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut.”

Menurut Zaki Baridwan (1992:55) dalam bukunya “*Intermediate Accounting*” (2000:3) mengemukakan bahwa laba adalah :

“Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi pemilik.”

Menurut Dwi Martani (2012:113) bahwa pengertian laba adalah :

“Laba merupakan pendapatan yang diperoleh apabila jumlah finansial (uang) dari aset neto pada akhir periode (di luar dari distribusi dan kontribusi pemilik perusahaan) melebihi aset neto pada awal periode”.

Dari beberapa pendapat mengenai laba maka dapat disimpulkan bahwa laba adalah suatu laporan utama yang berisikan tentang ringkasan kinerja perusahaan, ringkasan hasil bersih aktivitas operasi usaha yang dapat mencerminkan prestasi suatu perusahaan dan dapat digunakan dalam berbagai konteks. Laba berasal dari semua transaksi atau kejadian yang terjadi pada badan usaha dan akan mempengaruhi kegiatan perusahaan pada periode tertentu dimana laba didapat dari

selisih antara pendapatan dengan beban. Apabila pendapatan lebih besar daripada beban maka perusahaan akan mendapatkan laba dan sebaliknya apabila pendapatan lebih kecil daripada beban maka perusahaan mendapatkan rugi.

Informasi laba dapat digunakan sebagai ukuran untuk menilai keberhasilan suatu perusahaan. Pengukuran terhadap nilai laba akan memberikan informasi yang bermanfaat, apabila nilai laba tersebut menggambarkan sebab-sebab timbulnya laba dan laba yang disajikan dalam laporan keuangan merupakan laba yang sebenarnya diperoleh oleh perusahaan. Laba perusahaan yang memiliki kualitas menunjukkan kondisi kinerja yang baik pada perusahaan tersebut. Dengan kata lain, laba dapat menggambarkan keberhasilan operasi perusahaan dalam mencapai tujuannya.

2.1.4.2 Tujuan Pelaporan Laba

Tujuan utama dari pelaporan laba adalah memberikan informasi yang berguna bagi mereka yang berkepentingan dalam laporan keuangan dengan membedakan antar modal yang diinvestasikan dan laba sebagai bagian dari proses deskriptif dari akuntansi.

Arifin (2010) memaparkan pendapatnya mengenai tujuan pelaporan informasi laba yaitu sebagai berikut :

“Tujuan pelaporan informasi laba, yaitu untuk mengukur efisiensi manajemen, membantu meramalkan arah masa depan dari perusahaan dan mengukur keberhasilan perusahaan sebagai pedoman keputusan manajerial di masa depan.”

Menurut Harahap (2011:300) menjelaskan bahwa ada beberapa tujuan pelaporan laba adalah sebagai berikut:

1. “Perhitungan pajak, berfungsi sebagai dasar pengenaan pajak yang akan diterima negara.
2. Menghitung dividen yang akan dibagikan kepada pemilik dan yang akan ditahan perusahaan.
3. Menjadi pedoman dalam menentukan kebijaksanaan investasi dan pengambilan keputusan.
4. Menjadi dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang.
5. Menjadi dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi.
6. Menilai prestasi dan kinerja perusahaan.
7. Perhitungan zakat sebagai kewajiban manusia sebagai hamba kepada tuhanNya melalui pembayaran zakat kepada masyarakat.”

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pelaporan informasi laba mempunyai peran yang sangat penting bagi pihak yang berkepentingan terhadap suatu perusahaan, baik pihak internal maupun eksternal perusahaan yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan seperti pemberian kompensasi dan pembagian bonus kepada manajer, pengukur prestasi atau kinerja manajemen, dasar penentuan besarnya pengenaan pajak dan berguna untuk pembagian dividen kepada pemegang saham dan investor.

2.1.4.3 Pengertian Kualitas Laba

Kualitas laba adalah salah satu alat ukur untuk menilai kualitas informasi keuangan. Tingginya kualitas informasi keuangan berasal dari tingginya kualitas laporan keuangan. Schipper dan Vincent (2003) menyatakan bahwa kualitas laba khususnya dan kualitas laporan pada umumnya adalah penting karena tujuan kontrak dan pengambilan keputusan investasi.

Menurut Schipper dan Vincent (2003) bahwa yang dimaksud dengan kualitas laba adalah:

“Kualitas laba adalah jumlah yang dapat dikonsumsi dalam satu periode dengan menjaga kemampuan perusahaan pada awal dan akhir periode tetap sama. Bagi investor, laporan laba dianggap mempunyai informasi untuk menganalisis saham yang diterbitkan oleh emiten.”

Menurut Penman (2001) menjelaskan bahwa laba yang berkualitas adalah sebagai berikut :

“Laba yang berkualitas adalah laba yang dapat mencerminkan kelanjutan laba (*sustainable earnings*) di masa depan, yang ditentukan oleh komponen akrual dan aliran kasnya.”

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kualitas laba merupakan informasi penting yang dapat digunakan oleh publik dan dapat digunakan oleh investor untuk menilai perusahaan. Laba yang berkualitas adalah laba yang dapat mencerminkan kinerja keuangan perusahaan yang sesungguhnya sehingga tingginya kualitas laba yang dimiliki oleh perusahaan dapat membuat keputusan yang diambil oleh investor adalah tepat.

2.1.4.4 Karakteristik Laba Yang Berkualitas

Menurut Chandrarin (2003) mengungkapkan bahwa laba akuntansi yang berkualitas adalah:

“laba akuntansi yang berkualitas adalah laba akuntansi yang memiliki sedikit atau tidak mengandung gangguan persepsian (*perceived noise*) dan dapat mencerminkan kinerja keuangan perusahaan yang sesungguhnya.”

Hal ini juga dikuatkan oleh pendapat Hayn (1995) menjelaskan bahwa gangguan persepsian dalam laba akuntansi disebabkan oleh peristiwa transitori (*transitory event*) atau penerapan konsep akrual dalam akuntansi. Semakin besar akrual yang terkandung dalam laba akuntansi maka semakin rendah kualitas labanya.

Menurut Dechow dan Schrand (2004) menjelaskan bahwa laba yang berkualitas merupakan laba yang memiliki 3 karakteristik berikut ini:

1. “Mampu mencerminkan kinerja operasi perusahaan saat ini dengan akurat.
2. Mampu memberikan indikator yang baik mengenai kinerja perusahaan di masa depan.
3. Dapat menjadi ukuran yang baik untuk menilai kinerja perusahaan.”

2.1.4.5 Metode Pengukuran Kualitas Laba

Menurut Schipper dan Vincent (2003) konstruk kualitas laba dan pengukurannya berdasarkan cara menentukan kualitas laba, yaitu dikelompokkan berdasarkan :

1. “Sifat runtun-waktu dari laba
2. Hubungan laba-kas-akrual
3. Karakteristik kualitatif dalam kerangka konseptual

4. keputusan implementasi.”

Empat kelompok penentuan kualitas laba ini dapat diikhtisarkan sebagai berikut:

1. kualitas laba berdasarkan sifat runtun-waktu laba, kualitas laba meliputi: persistensi, prediktabilitas (kemampuan prediksi), dan variabilitas. Atas dasar persistensi, laba yang berkualitas adalah laba yang persistensi yaitu laba yang berkelanjutan, lebih bersifat permanen dan tidak bersifat transitori. Persistensi sebagai kualitas laba ini ditentukan berdasarkan prespektif kemanfaatannya dalam pengambilan keputusan khususnya dalam penilaian ekuitas. Kemampuan prediksi menunjukkan kapasitas laba dalam memprediksi butir informasi tertentu, misalnya laba di masa datang. Dalam hal ini, laba yang berkualitas tinggi adalah laba yang mempunyai kemampuan tinggi dalam memprediksi laba di masa datang. Berdasarkan konstruk variabilitas, laba berkualitas tinggi adalah laba yang mempunyai variabilitas relatif rendah atau laba *smooth*.
2. Kualitas laba didasarkan pada hubungan laba-kas-akrual yang dapat diukur dengan berbagai ukuran, yaitu: rasio kas operasi dengan laba, perubahan akrual total, estimasi abnormal/discretionary accruals(akrual abnormal/kebijakan), dan estimasi hubungan akrual-kas. Dengan menggunakan ukuran rasio kas operasi dengan laba, kualitas laba ditunjukkan oleh kedekatan laba dengan aliran kas operasi. Laba yang semakin dekat dengan aliran kas operasi mengindikasikan laba yang

semakin berkualitas. Dengan menggunakan ukuran perubahan akrual total, laba berkualitas adalah laba yang mempunyai perubahan akrual total kecil. Pengukuran ini mengasumsikan bahwa perubahan total akrual disebabkan oleh perubahan *discretionary accruals*. Estimasi *discretionary accruals* dapat diukur secara langsung untuk menentukan kualitas laba. Semakin kecil *discretionary accruals* semakin tinggi kualitas laba dan sebaliknya. Selanjutnya, keeratan hubungan antara akrual dan aliran kas juga dapat digunakan untuk mengukur kualitas laba. Semakin erat hubungan antara akrual dan aliran kas, semakin tinggi kualitas laba.

3. Kualitas laba dapat didasarkan pada Konsep Kualitatif Kerangka Konseptual. Laba yang berkualitas adalah laba yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan yaitu yang memiliki karakteristik relevansi, reliabilitas, dan komparabilitas/konsistensi. Pengukuran masing-masing kriteria kualitas tersebut secara terpisah sulit atau tidak dapat dilakukan. Oleh sebab itu, dalam penelitian empiris koefisien regresi harga dan return saham pada laba (dan ukuran-ukuran terkait yang lain misalnya aliran kas) diinterpretasi sebagai ukuran kualitas laba berdasarkan karakteristik relevansi dan reliabilitas.
4. Kualitas laba berdasarkan keputusan implementasi meliputi dua pendekatan. Dalam pendekatan pertama, kualitas laba berhubungan negatif dengan banyaknya pertimbangan, estimasi, dan prediksi yang diperlukan oleh penyusun laporan keuangan. Semakin banyak estimasi

yang diperlukan oleh penyusunan laporan keuangan dalam mengimplementasi standar pelaporan, semakin rendah kualitas laba, dan sebaliknya. Dalam pendekatan kedua, kualitas laba berhubungan negatif dengan besarnya keuntungan yang diambil oleh manajemen dalam menggunakan pertimbangan agar menyimpang dari tujuan standar (manajemen laba). Manajemen laba yang semakin besar mengindikasikan kualitas laba yang semakin rendah dan sebaliknya.

Dalam penelitian ini kualitas laba dapat diukur salah satunya dengan menggunakan *Discretionary Accrual* sebagai proksi kualitas laba (Dechow dan Dichev 2002). Jumlah akrual dalam perhitungan laba terdiri atas *Non Discretionary Accruals* (NDA) dan *Discretionary Accruals* (DA). *Discretionary accrual* adalah pengakuan laba atau beban yang bebas yang tidak diatur dan merupakan pilihan kebijakan manajemen. *Nondiscretionary Accruals* adalah pengakuan akrual laba yang wajar dan apabila dilanggar akan mempengaruhi kualitas laporan keuangan (tidak wajar). Kualitas laba dilihat dari *discretionary accrual*, semakin tinggi *discretionary accrual* mencerminkan manajemen laba yang tinggi sehingga kualitas laba perusahaan menjadi rendah, dengan rumus sebagai berikut:

- a. Menghitung *Total Accruals*

$$TA = N_{it} - CFO_{it}$$

- b. Menentukan Tingkat Akrual yang Normal

Nilai *total accrual* (TA) yang diestimasi dengan persamaan regresi OLS sebagai berikut :

$$TA_{it} / A_{it-1} = \beta_1 (1 / A_{it-1}) + \beta_2 (DREV / A_{it-1}) + \beta_3 (DPPE / A_{it-1}) + e$$

c. Menghitung *Non discretionary Accruals*

Dengan menggunakan koefisien regresi di atas nilai *non discretionary accruals* (NDA) dapat dihitung dengan rumus :

$$NDA_{it} = \beta_1 (1 / A_{it-1}) + \beta_2 (DREV / A_{it-1} - DREC / A_{it-1}) + \beta_3 (DPPE / A_{it-1})$$

Selanjutnya *discretionary accruals* (DA) dapat dihitung sebagai berikut:

$$DA_{it} = TA_{it} / A_{it-1} - NDA_{it}$$

Keterangan :

DA_{it} = *discretionary accruals* perusahaan i pada periode ke t.

NDA_{it} = *non discretionary accruals* perusahaan i pada periode ke t.

N_{it} = Laba bersih perusahaan i pada periode ke t.

TA_{it} = Total akrual perusahaan i pada periode ke t.

CFO_{it} = Aliran kas dari aktivitas operasi perusahaan i pada periode ke t.

A_{it-1} = Total aktiva perusahaan i pada periode ke t-1.

DREV = Perubahan pendapatan perusahaan i pada periode ke t.

$DPPE_{it}$ = Aktiva tetap perusahaan pada periode ke t.

DREC = Perubahan piutang perusahaan i pada periode ke t.

e = error.

2.1.5 Volatilitas Arus Kas

2.1.5.1 Pengertian Arus Kas

Arus kas merupakan pergerakan dana tunai masuk dan keluar dari suatu usaha 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. Arus kas juga merupakan 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.

Menurut Harahap (2011:257) menjelaskan pengertian arus kas adalah sebagai berikut :

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

Menurut PSAK No 2 (Revisi Tahun 2009), paragraf 5 menjelaskan definisi bahwa arus kas adalah:

“Arus kas adalah arus masuk dan arus keluar atau setara kas (investasi yang sifatnya sangat liquid, berjangka pendek, dan yang dengan cepat dapat dijadikan kas dalam jumlah tertentu dengan menghadapi risiko perubahan nilai yang signifikan.”

Selanjutnya Menurut Kasmir (2011:59) mendefinisikan arus kas adalah sebagai berikut:

“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.

PSAK No 2 (Revisi Tahun 2009), menerangkan tujuan informasi arus kas adalah memberi informasi historis mengenai perubahan kas dan setara kas dari suatu perusahaan melalui laporan arus kas yang mengklasifikasikan arus kas berdasarkan aktivitas operasi, investasi, maupun pendanaan (*financing*) selama suatu periode akuntansi. Menurut prinsip akuntansi yang berlaku secara umum bahwa satu set laporan tahunan harus terdiri dari neraca, laporan laba rugi, laporan laba ditahan serta laporan arus kas. Dari neraca akan diketahui aset, kewajiban, investasi dari pemilik serta laba yang ditahan suatu perusahaan pada tanggal tertentu. Tujuan laporan laba rugi adalah membandingkan antara biaya dan pendapatan serta keuntungan dan kerugian pada periode tertentu suatu perusahaan. Laporan laba ditahan mengemukakan saldo awal laba yang ditahan, laba atau rugi periode tertentu, pembagian deviden serta saldo-saldo akhir laba ditahan.

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 Zaki Baridwan dalam bukunya (2012:40) mendefinisikan Laporan arus kas sebagai berikut:

“Laporan arus kas adalah laporan arus masuk dan arus keluar kas dan setara kas.”

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.”

Menurut Suwardjono (2010) menjelaskan bahwa komponen-komponen dari sebuah laporan arus kas terdiri dari:

1. “Arus kas dari aktivitas operasi
2. Arus kas dari aktivitas investasi
3. Arus kas dari aktivitas pendanaan.”

komponen-komponen dari sebuah laporan arus kas di atas dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Arus kas dari aktivitas operasi

Arus kas dari aktivitas operasi terutama dari aktivitas penghasil utama pendapatan perusahaan. Beberapa contoh arus kas dari aktivitas operasi :

- a) Penerimaan kas dari penjualan barang dan jasa.
- b) Penerimaan kas dari komisi.
- c) Pembayaran kas kepada pemasok barang dan jasa.
- d) Pembayaran kas kepada karyawan.
- e) Penerimaan dan pembayaran kas dari kontak transaksi usaha perdagangan.

2. Arus kas dari aktivitas investasi

Arus kas dari aktivitas investasi mencerminkan penerimaan dan pengeluaran kas sehubungan dengan sumber daya yang bertujuan menghasilkan pendapatan dan arus kas masa depan. Contoh arus kas yang berasal dari aktivitas investasi adalah sebagai berikut :

- a) Pembayaran kas untuk membeli aktiva tetap. Aktiva tak berwujud dan aktiva jangka panjang lainnya.
- b) Penerimaan kas dari penjualan tanah, bangunan dan peralatan, aktiva tak berwujud dan aktiva jangka panjang lainnya.
- c) Perolehan saham dan instrumen keuangan perusahaan lain.
- d) Uang muka dari pinjaman yang diberikan kepada pihak lain serta pelunasannya (kecuali dilakukan oleh lembaga keuangan).

3. Arus kas dari aktivitas pendanaan

Arus kas dari aktivitas pendanaan adalah arus kas yang berasal dari aktivitas yang mengakibatkan perubahan dalam jumlah serta komposisi modal dan pinjaman perusahaan. Contoh arus kas dari aktivitas pendanaan adalah sebagai berikut :

- a) Penerimaan kas dari emisi saham atau instrumen modal lainnya.
- b) Pembayaran kas kepada para pemegang saham untuk menarik atau melepas saham perusahaan.
- c) Pinjaman kas dari emisi obligasi, wesel, hipotik dan pinjaman lainnya.
- d) Pelunasan pinjaman.

Adapun tujuan utama laporan arus kas adalah untuk menyediakan informasi yang relevan mengenai penerimaan dan pengeluaran kas atau setara kas dari suatu perusahaan pada suatu periode tertentu, dengan mengklasifikasikan transaksi pada kegiatan pada kegiatan operasi, pembiayaan dan investasi (Harahap, 2010:257). Tujuan lainnya adalah untuk menyediakan informasi tentang kegiatan operasi, investasi, dan pembiayaan entitas tersebut atas dasar kas (Kieso 2009:204). Informasi ini berguna bagi investor maupun kreditor untuk mengetahui kemampuan entitas dalam menghasilkan arus kas masa depan dan membandingkan kewajiban-kewajiban jangka pendek dan jangka panjang, termasuk pembayaran dividen masa depan (Suwardjono, 2010).

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:257) kegunaan laporan arus kas adalah sebagai berikut:

1. “Kemampuan perusahaan merencanakan, mengontrol arus kas masuk dan arus kas keluar perusahaan pada masa lalu.
2. Kemungkinan keadaan arus kas masuk dan keluar, arus kas bersih perusahaan, termasuk kemampuan membayar dividen dimasa yang akan datang.
3. Informasi bagi investor dan kreditor untuk memproyeksikan return dari sumber kekayaan perusahaan
4. Kemampuan perusahaan untuk memasukan kas ke perusahaan di masa yang akan datang.
5. Alasan perbedaan antara laba bersih dibandingkan dengan penerimaan dan pengeluaran kas
6. Pengaruh investasi baik kas maupun bukan kas dan transaksi lainnya terhadap posisi keuangan perusahaan selama satu periode tertentu.”

Ada 2 jenis arus kas di dalam suatu perusahaan, yaitu :

- a. Arus kas masuk, yang berasal dari sumber eksternal (dari pemilik, penanaman modal, penjualan penyertaan dan pinjaman dari bank), sedangkan dari sumber internal (adanya pemanfaatan aktiva tetap, penjualan aktiva tetap, persediaan, dan lain-lain).
- b. Arus kas keluar, penggunaan eksternal (membayar kewajiban) dan penggunaan internal (kas untuk memperoleh aktiva tetap, persediaan investasi untuk ekspansi usaha).

Menurut PSAK No. 2 paragraf 3 (Revisi 2009) tujuan laporan arus kas adalah :

“Laporan arus kas dapat memberikan informasi yang memungkinkan para pengguna untuk mengevaluasi perubahan dalam aset bersih perusahaan, struktur keuangan (termasuk likuiditas dan solvabilitas) dan kemampuan mempengaruhi jumlah serta waktu arus kas dalam rangka adaptasi dengan perubahan keadaan dan peluang.”

Informasi arus kas berguna untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas dan setara kas dan memungkinkan parapengguna mengembangkan model untuk menilai dan membandingkan nilai sekarang dari arus kas masa depan (*future cash flows*) dari berbagai perusahaan informasi tersebut juga meningkatkan daya banding pelaporan kinerja operasi berbagai perusahaan karena dapat meniadakan pengaruh penggunaan perlakuan akuntansi yang berbeda terhadap transaksi dan peristiwa yang sama.

Informasi arus kas historis sering digunakan sebagai indikator dari jumlah waktu, dan kepastian arus kas masa depan. Di samping itu, informasi arus kas juga berguna untuk meneliti kecermatan dari taksiran arus kas masa depan yang telah dibuat sebelumnya dan dalam menentukan hubungan antara profitabilitas dan arus kas bersih serta dampak perubahan harga.

2.1.5.2 Pengertian Volatilitas

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 secara umum adalah sebagai berikut:

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

Menurut Fakhruddin dan Darmadji (2011) pengertian volatilitas adalah:

“Volatilitas adalah kecepatan naik turunnya sebuah variabel.”

Selanjutnya Hartono (2011) mendefinisikan volatilitas adalah sebagai berikut:

“Volatilitas adalah fluktuasi dari return-return suatu sekuritas atau portofolio dalam suatu periode waktu tertentu”.

Salah satu cara untuk mengukur volatilitas adalah dengan menggunakan standar deviasi yang akan menjelaskan seberapa ketat suatu variabel dapat dikelompokkan di seputar rata-rata (*mean*) atau rata-rata bergerak (*moving average*) (Fakhruddin dan Darmadji, 2011). Menurut Fakhruddin dan Darmadji (2011) ketika suatu variabel bergerak dengan sangat ketat dalam satu gerombolan, standar deviasinya sangat kecil, sebaliknya ketika pergerakan sangat tersebar standar deviasinya akan relatif besar. Untuk suatu sekuritas, semakin tinggi standar deviasi maka semakin besar sebaran imbal hasil dan karenanya risiko investasi juga lebih tinggi (Hartono, 2011) imbal hasil merupakan tingkat pengembalian yang diterima dari suatu investasi.

Selain menggunakan standar deviasi cara lain untuk mengukur volatilitas adalah dengan mengambil kisaran rata-rata untuk setiap periode dari harga yang lebih rendah ke nilai yang lebih tinggi (Sloan, 1996). Kisaran itu kemudian diekspresikan sebagai presentase dari awal periode. Semakin besar pergerakan akan menciptakan kisaran harga yang lebih tinggi sehingga mengakibatkan volatilitas yang lebih tinggi dan sebaliknya, kisaran harga yang lebih rendah akan menghasilkan volatilitas yang lebih rendah.

2.1.5.3 Pengertian Volatilitas Arus Kas

Volatilitas arus kas menunjukkan tingkat fluktuasi atau tingkat penyebaran arus kas perusahaan (Hartono, 2011). Semakin besar tingkat volatilitas, berarti semakin berfluktuasi arus kas (Arifin, 2010).

Menurut Dechow dan Dichev (2002) volatilitas arus kas adalah :

“Volatilitas arus kas adalah derajat penyebaran arus kas atau indeks penyebaran distribusi arus kas perusahaan.”

Menurut Fakhrudin dan Darmadji (2011) mendefinisikan volatilitas arus kas sebagai berikut:

“Volatilitas arus kas merupakan suatu tingkat fluktuasi atau pergerakan arus kas yang dapat naik atau turun dengan cepat.”

Menurut Desra Afri (2014:12) menjelaskan bahwa volatilitas arus kas adalah sebagai berikut:

“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.”

Menurut (Dechow dan Dichev, 2002) menjelaskan bahwa volatilitas arus kas adalah sebagai berikut:

“Volatilitas aliran kas mengindikasikan suatu ukuran lain dari volatilitas lingkungan operasi dan penyimpangan penggunaan yang lebih besar aproksimasi dan estimasi, dengan berkorespondensi dengan kesalahan estimasi yang lebih besar dengan kualitas laba yang rendah.”

Suatu arus kas yang berfluktuasi tajam menunjukkan kinerja perusahaan yang tidak stabil dan kondisi ini menjadi masalah tersendiri bagi para investor, kreditor maupun para pengguna laporan keuangan lainnya.

Sesungguhnya nilai yang terkandung di dalam arus kas pada suatu periode mencerminkan nilai laba dalam metode kas (*cash basis*). Data arus kas merupakan indikator keuangan yang lebih baik dibandingkan dengan akuntansi karena laporan arus kas relatif lebih sulit untuk di manipulasi. Manipulasi ini biasanya dilakukan melalui penggunaan metode akuntansi yang berbeda untuk transaksi yang sama dengan tujuan menampilkan laba yang diinginkan.

Namun untuk mengukur kualitas laba dibutuhkan informasi arus kas yang stabil, dalam artian mempunyai volatilitas yang kecil. Jika arus kas berfluktuasi tajam maka sangatlah sulit untuk memprediksi arus kas dimasa yang akan datang,

dan dengan volatilitas yang tinggi kualitas laba juga akan rendah, karena informasi arus kasnya sulit untuk memprediksi arus kas dimasa yang akan datang.

Dari penjelasan beberapa konsep definisi volatilitas arus kas di atas maka dapat disimpulkan volatilitas arus kas merupakan fluktuasi atau ketidaktetapan arus yang terjadi dalam perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

2.1.5.4 Metode Pengukuran Volatilitas Arus Kas

Volatilitas arus kas adalah derajat penyebaran arus kas indeks penyebaran distribusi arus kas perusahaan (Dechow dan Dichev, 2002). Pengukuran volatilitas arus kas 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 :

$$VA = \frac{\sigma (CFO)_{it}}{Total Asset_{it}}$$

Keterangan :

σ = Standar deviasi

$(CFO)_{it}$ = Aliran kas operasi perusahaan i tahun t.

$Total Asset_{it}$ = Total aset perusahaan i tahun t.

2.1.6 Besaran Akrua

2.1.6.1 Pengertian Besaran Akrua

Akrua adalah suatu metode dimana penerimaan dan pengeluaran diakui atau dicatat ketika transaksi terjadi, bukan ketika uang kas untuk transaksi-transaksi tersebut diterima atau dibayarkan (Santoso, 2010).

Menurut Dechow dan Dichev (2002:46) menjelaskan bahwa besaran akrua adalah sebagai berikut :

“Besaran akrua 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.”

Laba dalam laporan keuangan sering digunakan oleh investor untuk mengambil keputusan investasi, sehingga adanya kemungkinan manajemen perusahaan melakukan rekayasa laba sedemikian rupa agar dapat menarik minat para investor maupun calon investor untuk menanamkan modalnya, sehingga tidak dapat dipungkiri jika terjadi asimetri informasi antara pihak manajemen dan pihak eksternal perusahaan.

Kualitas laba juga menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Menurut Chandrarin (2003) menjelaskan bahwa laba yang berkualitas adalah sebagai berikut:

“Laba yang berkualitas adalah laba akuntansi yang memiliki sedikit atau tidak mengandung gangguan persepsian (*perceived noise*) dan dapat mencerminkan kinerja keuangan perusahaan yang sesungguhnya.”

Hayn (1995) menjelaskan bahwa gangguan persepsian dalam laba akuntansi disebabkan oleh peristiwa transitori (*transitory events*) atau penerapan konsep akrual dalam laba akuntansi. Semakin besar gangguan persepsian yang ada di dalam laba akuntansi, maka semakin rendah kualitas laba akuntansi. Peristiwa transitori adalah peristiwa yang hanya terjadi atau berpengaruh pada waktu tertentu, terjadinya tidak persisten atau tidak terus menerus dan mengakibatkan angka laba (rugi) yang dilaporkan dalam laporan laba rugi berfluktuasi (Harahap, 2011).

Laba akrual didasarkan pada dua prinsip akuntansi, yakni pengakuan pendapatan dan prinsip penandingan. Prinsip pengakuan pendapatan meminta perusahaan untuk mengakui pendapatan ketika telah melaksanakan semua atau satu bagian substansi dari jasa-jasa yang harus diberikan dan penerimaan kas dari transaksi tersebut adalah pasti. Prinsip penandingan meminta perusahaan untuk mengakui semua biaya yang terkait dengan pendapatan dalam periode yang sama dimana pendapatan diakui (Schiper dan Vincent. 2003).

2.1.6.2 Metode Pengukuran 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 (Dechow dan Dichev, 2002). Secara sistematis rumus untuk menghitung besaran akrual (Sloan 1996; Dechow dan Dichev 2002) adalah sebagai berikut :

$$BA = \frac{\sigma (Earnings_{it} - CFO_{it})}{Total Asset_{it}}$$

Keterangan :

$\sigma (\text{Earnings}_{it} - \text{CFO}_{it})$	= Standar deviasi akrual
Earnings_{it}	= Laba sebelum item-item luar biasa perusahaan i tahun t.
CFO_{it}	= Aliran kas operasi perusahaan i tahun t.
Total Asset_{it}	= Total aset perusahaan i tahun t.

2.1.7 Volatilitas Penjualan

2.1.7.1 Pengertian Penjualan

Penjualan adalah ilmu atau seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Penjualan juga merupakan salah satu fungsi pemasaran, agar perusahaan mendapatkan laba sehingga kegiatan operasional perusahaan tetap berjalan.

Menurut Swastha (2010) pengertian penjualan adalah :

“penjualan merupakan proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan. Jasi konsep penjualan adalah cara untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan”.

Selanjutnya menurut Sumarwan (2011) mendefinisikan penjualan sebagai berikut :

“Penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak”.

Dari beberapa konsep definisi penjualan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan proses menjual barang kepada pembeli untuk memperoleh keuntungan.

2.1.7.2 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.

2.1.7.3 Jenis dan Bentuk Penjualan

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

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

Kelompok jenis-jenis penjualan di atas dapat dijelaskan 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 businessselling*, 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.

2.1.7.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam praktiknya, kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut Basu Swastha (2015:129), faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan, adalah :

“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 :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus dapat meyakinkan kepada pembeli agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut, penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan, seperti : pembayaran, pengiriman, garansi dan sebagainya

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembeliannya. Manajer perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjual, tenaga penjual yang baik dapat menghindari timbulnya kemungkinan rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya. Adapun sifat-sifat yang perlu dimiliki oleh seorang penjual yang baik antara lain: sopan, pandai bergaul, pandai

bicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara-cara penjualan dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli adalah pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mengetahui kegiatan penjualannya.

Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah :

- a. Jenis pasarnya
- b. Kelompok pembeli atau segmentasi pasarnya
- c. Daya belinya
- d. Frekuensi pembeliannya
- e. Keinginan dan kebutuhannya

3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli atau apabila lokasi pembelian jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan terlebih dahulu produk yang dijualnya kepada para pembeli sebagai langkah pertama agar produknya dikenal yang tentunya membutuhkan modal. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang cukup dan sesuai dengan yang diperlukan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan. Lainnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain, hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerja yang terbatas, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi serta saran yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5. Faktor Lain

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, potongan harga (*discount*), pemberian hadiah juga sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

2.1.7.5 Pengertian Volatilitas Penjualan

Penjualan adalah bagian terpenting dari siklus operasi perusahaan dalam menghasilkan laba (Sumarwan, 2011). Oleh karena itu, tingkat naik turunnya (volatilitas) penjualan sering menjadi perhatian utama para pemakai laporan keuangan, khususnya investor yang tentunya mengharapkan laba yang tinggi dari aktivitas perusahaan. Volatilitas yang rendah dari penjualan akan dapat

menunjukkan kemampuan laba dalam memprediksi aliran kas di masa yang akan datang. Namun, jika tingkat volatilitas penjualan tinggi, maka kualitas dari laba tersebut akan rendah, karena laba yang dihasilkan akan mengandung banyak gangguan persepsian (*perceived noise*).

Menurut Dechow dan Dichev (2002) volatilitas penjualan adalah :

“Volatilitas penjualan adalah derajat penyebaran penjualan atau indeks penyebaran distribusi penjualan perusahaan.”

Menurut Fakhruddin dan Darmadji (2011:3) menjelaskan bahwa volatilitas penjualan adalah sebagai berikut:

“Volatilitas penjualan adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat fluktuasi atau pergerakan penjualan yang dapat naik atau turun dengan cepat”.

Menurut Hartono (2011) mendefinisikan volatilitas penjualan sebagai berikut :

“Volatilitas penjualan adalah tingkat fluktuasi atau tingkat penyebaran penjualan perusahaan.”

Menurut Desra Afri (2014:3) menjelaskan bahwa volatilitas penjualan adalah sebagai berikut :

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

Selanjutnya menurut Dechow dan Dichev (2002) menjelaskan bahwa volatilitas penjualan adalah sebagai berikut :

“Volatilitas penjualan mengindikasikan fluktuasi lingkungan operasi dan penyimpangan yang lebih besar aproksimasi dan estimasi, dan berkorespondensi dengan kesalahan estimasi yang lebih besar dan kualitas akrual yang rendah.”

Suatu volatilitas penjualan yang tinggi menunjukkan semakin berfluktuasinya suatu variabel (Arifin, 2010). Oleh karena itu jika volatilitas penjualan tinggi menandakan bahwa kegiatan penjualan perusahaan tersebut tidak beraturan dan karenanya laba yang dihasilkan juga tidak menentu atau berfluktuasi.

Dari beberapa definisi di atas dapat diartikan bahwa volatilitas penjualan merupakan suatu ukuran yang menunjukkan fluktuasi atau pergerakan penjualan yang terjadi di dalam perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

2.1.7.6 Metode Pengukuran Volatilitas Penjualan

Volatilitas penjualan adalah derajat penyebaran penjualan atau indeks penyebaran distribusi penjualan perusahaan (Dechow dan Dichev, 2002). Secara sistematis rumus untuk menghitung volatilitas penjualan (Sloan 1996; Dechow dan Dichev 2002) adalah sebagai berikut :

$$VP = \frac{\sigma (Penjualan_{it})}{Total Asset_{it}}$$

Keterangan :

σ Penjualan = Standar deviasi penjualan

Penjualan_{it} = Penjualan perusahaan i tahun t.

Total Asset_{it} = Total aset perusahaan i tahun t.

2.1.8 Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti-peneliti terdahulu mengenai kualitas laba diantaranya :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Tahun	Judul	Hasil
1.	Titik Purwanti	2010	Analisis pengaruh volatilitas arus kas, besaran akrual, volatilitas penjualan, <i>leverage</i> , siklus operasi, ukuran perusahaan, umur perusahaan dan likuiditas terhadap kualitas laba.	Volatilitas arus kas, besaran akrual, volatilitas penjualan, <i>leverage</i> , siklus operasi, ukuran perusahaan, umur perusahaan dan likuiditas memiliki pengaruh terhadap kualitas laba.
2.	Zaenal Fanani	2010	Analisis faktor-faktor penentu kualitas laba.	Volatilitas arus kas, besaran akrual dan volatilitas penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap kualitas laba, tingkat hutang berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas laba dan siklus operasi tidak berpengaruh signifikan terhadap kualitas laba.

3.	Rizki Novianti	2012	Kajian kualitas laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.	Kualitas akrual dan IOS berpengaruh secara positif terhadap kualitas laba sedangkan ukuran perusahaan dan struktur modal tidak berpengaruh terhadap kualitas laba.
4.	Dhian Eka Irawati	2012	Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Laba, Ukuran Perusahaan dan Likuiditas Terhadap Kualitas Laba.	Pertumbuhan laba dan likuiditas berpengaruh negatif signifikan terhadap kualitas laba. Struktur modal dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kualitas laba.
5.	Zulfiqar	2016	Pengaruh Volatilitas Arus Kas, Besaran Akrual dan Volatilitas Penjualan Terhadap Kualitas Laba.	Secara parsial volatilitas arus kas berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas laba. Secara parsial besaran akrual berpengaruh negatif signifikan terhadap kualitas laba. Secara parsial volatilitas penjualan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap kualitas laba. Secara simultan volatilitas arus kas, besaran akrual dan volatilitas penjualan berpengaruh

				signifikan terhadap kualitas laba.
6.	Nia Marselina Hidayat	2016	Pengaruh <i>Investment Opportunity Set</i> , Volatilitas Arus Kas dan Volatilitas Penjualan Terhadap Kualitas Laba	<i>Investment opportunity Set</i> dan volatilitas penjualan berpengaruh signifikan terhadap kualitas laba dan volatilitas arus kas tidak berpengaruh signifikan terhadap kualitas laba.
7.	Mutiara Nurul Haqi	2018	Pengaruh <i>Investment Opportunity Set</i> dan Mekanisme <i>Corporate Governance</i> Terhadap Kualitas Laba	Secara parsial <i>investment opportunity set</i> , komisaris independen, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas laba. Secara simultan <i>investment opportunity set</i> , komisaris independen, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional berpengaruh signifikan terhadap kualitas laba.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Volatilitas Arus kas terhadap Kualitas laba

Menurut PSAK No. 2 (Revisi Tahun 2009) salah satu kegunaan informasi arus kas adalah meningkatkan daya banding kinerja operasi berbagai perusahaan karena dapat meniadakan pengaruh penggunaan perlakuan akuntansi yang berbeda terhadap transaksi dan peristiwa yang sama. Arus kas yang digunakan adalah arus kas operasi. Arus kas dari kegiatan operasi (*cash flow from operation*) merupakan indikator yang menentukan apakah kegiatan operasional perusahaan dapat menghasilkan arus kas yang cukup untuk melunasi pinjaman jangka pendek, memelihara kemampuan operasional perusahaan dan membiayai pengeluaran-pengeluaran untuk kegiatan operasional.

Sesungguhnya, nilai yang terkandung di dalam arus kas pada suatu periode mencerminkan nilai laba dalam metode kas (*cash basis*). Data arus kas merupakan indikator keuangan yang telah baik dibandingkan dengan akuntansi karena arus kas relatif lebih sulit untuk dimanipulasi. Manipulasi akuntansi biasanya dilakukan melalui penggunaan metode akuntansi yang berbeda untuk transaksi yang sama dengan tujuan untuk menampilkan laba yang diinginkan (Fanani, 2010).

Arus kas merupakan indikator keuangan yang lebih baik dibandingkan laba. Laba umumnya mengandung komponen transitori. Komponen transitori mungkin muncul karena berbagai macam alasan salah satunya karena adanya perjanjian kompensasi atau perjanjian hutang yang didasarkan pada laba akuntansi yang dilaporkan, sehingga manajer terdorong untuk memanipulasi laba dengan cara-cara

tertentu. Adanya komponen transitori dalam laba menyebabkan laba bersifat kurang permanen (Kusuma, 2003).

Volatilitas arus kas adalah derajat penyebaran arus kas atau indeks penyebaran distribusi arus kas perusahaan (Dechow dan Dichev, 2002). Volatilitas Arus kas memiliki fungsi prediksi terhadap laba di masa depan. *Volatility of cash flow is a predictor of future earnings better. The ability to predict cash flows in profit increase over time* (Bowen et. al dalam joni, 2011), (Dechow, Kothari and Watts, 1998), (Kim and Kross, 2002) (Watson and Wells , 2005). Volatilitas arus kas operasi menggambarkan fluktuasi arus kas yang terjadi di dalam perusahaan. Arus kas yang berfluktuasi tajam akan menyebabkan kesulitan dalam memprediksi arus kas masa depan. Ini berarti semakin besar volatilitas arus kas operasi suatu perusahaan maka kualitas laba akan semakin rendah.

Menurut Dechow dan Dichev (2002) menjelaskan bahwa :

“Volatilitas aliran kas mengindikasikan suatu ukuran lain dari volatilitas lingkungan operasi dan penyimpangan penggunaan yang lebih besar aproksimasi dan estimasi, dengan berkorespondensi dengan kesalahan estimasi yang lebih besar dengan kualitas laba yang rendah.”

Menurut Andreani dan Vera (2014) menyatakan bahwa :

“Data arus kas merupakan indikator keuangan yang lebih baik dibandingkan dengan akuntansi karena arus kas relatif lebih sulit untuk dimanipulasi. Arus kas dari aktivitas operasi terutama diperoleh dari aktivitas penghasil utama pendapatan perusahaan sehingga semakin tingginya aliran kas operasi terhadap laba, maka akan semakin tinggi pula kualitas laba tersebut.”

Teori ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan Fanani (2010) yang mengemukakan bahwa untuk mengukur kualitas laba dibutuhkan informasi arus kas yang stabil, dalam artian mempunyai volatilitas kecil atau rendah. Jika arus kas berfluktuasi tajam atau volatilitas arus kas yang tinggi maka sangatlah sulit untuk memprediksi arus kas dimasa yang akan datang, dan dengan volatilitas arus kas yang tinggi kualitas laba juga akan rendah, karena informasi arus kasnya sulit untuk memprediksi arus kas dimasa yang akan datang.

Berdasarkan uraian teori diatas, maka dapat diambil kesimpulan sementara Volatilitas Arus Kas memiliki pengaruh terhadap Kualitas Laba, yang artinya Volatilitas Arus Kas tinggi maka Kualitas Laba akan rendah.

Hipotesis 1 : Volatilitas Arus Kas berpengaruh terhadap Kualitas Laba.

2.2.2 Pengaruh Besaran AkruaI Terhadap Kualitas Laba

Laba dalam laporan keuangan akuntansi sering digunakan oleh investor maupun calon investor untuk pengambilan keputusan. Keputusan tersebut akan menentukan di perusahaan mana mereka akan berinvestasi. Sehingga besar kemungkinan pihak manajemen untuk merekayasa laba agar dapat menarik minat para investor dan calon investor untuk menanamkan investasinya lebih banyak lagi. Jika demikian, maka tidaklah mustahil jika terjadi asimetri informasi antara pihak manajemen dan pihak eksternal perusahaan. Laba yang berkualitas adalah laba akuntansi yang memiliki sedikit atau tidak mengandung gangguan persepsian (*perceived noise*) dan dapat mencerminkan kinerja keuangan perusahaan yang sesungguhnya (Chandrarin, 2003).

Menurut Hayn (1995) menjelaskan bahwa :

“Gangguan persepsian dalam laba akuntansi disebabkan oleh peristiwa transitori (*transitory events*) atau penerapan konsep akrual dalam laba akuntansi. Semakin besar gangguan persepsian yang ada di dalam laba akuntansi, maka semakin rendah kualitas laba akuntansi.”

Menurut Chan et al (2001) dalam Siallagan dan Machfoedz (2006) menyatakan bahwa :

“Perusahaan dengan akrual yang besar akan memiliki kualitas laba yang lebih rendah sehingga mengalami penurunan kinerja laba pada tahun berikutnya. Perusahaan dengan akrual yang tinggi menunjukkan laba perusahaan berkualitas rendah, demikian juga sebaliknya.”

Teori ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan Bernstein (1993) dalam Sloan (1996) yang menyatakan bahwa komponen akrual dari *current earnings* cenderung kurang terulang lagi atau kurang persisten untuk menentukan laba masa depan karena mendasarkan pada akrual, *defferred* (tangguhan), alokasi dan penilaian yang mempunyai distorsi subyektif. Hal ini dapat disebabkan karena besar kecilnya komponen akrual yang terjadi di perusahaan akan menyebabkan gangguan (*noise*) yang dapat mengurangi persistensi laba. Beberapa analis keuangan lebih suka mengkaitkan aliran kas dianggap lebih persisten dibanding komponen akrual. Mereka percaya bahwa semakin tinggi rasio aliran kas operasi terhadap laba bersih, maka akan semakin tinggi pula persistensi laba tersebut.

Sedangkan menurut penelitian Fanani (2010), menunjukkan bahwa besaran akrual memiliki hubungan negatif terhadap persistensi laba, hal ini disebabkan meskipun seberapa kecilnya komponen akrual yang terjadi di perusahaan akan

menyebabkan gangguan (*noise*) yang dapat mengurangi persistensi laba. Gangguan ini disebabkan karena peristiwa transitori atau penerapan konsep akrual dalam akuntansi. Semakin besar gangguan yang terkandung dalam laba akuntansi, maka semakin rendah kualitas laba akuntansi.

Berdasarkan uraian teori diatas, maka dapat diambil kesimpulan sementara Besaran Akrual memiliki pengaruh terhadap Kualitas Laba, yang artinya Besaran Akrual tinggi maka Kualitas Laba akan rendah.

Hipotesis 2 : Besaran Akrual berpengaruh terhadap Kualitas Laba.

2.2.3 Pengaruh Volatilitas Penjualan Terhadap Kualitas 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 juga tinggi. Investor lebih menyukai tingkat penjualan yang relatif stabil atau memiliki volatilitas yang rendah. Volatilitas penjualan yang rendah akan berpengaruh terhadap laba perusahaan dimana volatilitas penjualan yang rendah akan dapat menunjukkan kemampuan laba dalam memprediksi aliran kas yang dihasilkan dari penjualan di masa yang akan datang sehingga laba yang dihasilkan lebih persisten. Apabila volatilitas penjualan tinggi menandakan bahwa kegiatan penjualan perusahaan tersebut tidak beraturan dan karenanya laba yang dihasilkan juga tidak menentu atau berfluktuasi sehingga menyebabkan kualitas laba perusahaan semakin rendah.

Menurut Dechow dan Dichev (2002) menyatakan bahwa :

“Volatilitas yang rendah dari penjualan akan dapat menunjukkan kemampuan laba dalam memprediksi aliran kas dimasa yang akan datang. Namun jika tingkat volatilitas penjualan tinggi, maka kualitas dari laba tersebut akan rendah, karena laba yang dihasilkan akan mengandung banyak gangguan persepsian (*perceived noise*).”

Menurut Fanani (2010) menyatakan bahwa :

“Volatilitas penjualan mengindikasikan fluktuasi lingkungan operasi dan kecenderungan yang besar penggunaan perkiraan dan estimasi, menyebabkan kesalahan estimasi yang besar sehingga menyebabkan laba yang rendah karena jika tingkat penyimpangannya yang lebih besar maka akan menimbulkan laba yang lebih rendah.”

Teori ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan (Fanani 2010), (Celindra 2014), (Briliana Kusuma dan R. Arja Sadjiarto 2014) yang mengemukakan bahwa apabila volatilitas penjualan tinggi maka volatilitas laba juga akan cenderung tinggi sehingga persistensi laba atau kestabilan laba menjadi rendah. Hal itu mengindikasikan bahwa tingkat prediksi laba masa yang akan datang menjadi rendah juga yang disebabkan oleh 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. Aliran kas yang dihasilkan dari aktivitas penjualan akan berujung pada laba perusahaan. Sehingga volatilitas penjualan juga akan berdampak terhadap volatilitas laba itu sendiri. Volatilitas laba mencerminkan naik turunnya laba dari suatu perusahaan, jika terjadi volatilitas laba maka kualitas laba dari perusahaan tersebut akan terlihat tidak baik, karena perusahaan tersebut

dianggap tidak bisa mendapatkan laba yang stabil sehingga tingkat pengembalian tidak menguntungkan untuk para nasabah.

Berdasarkan uraian teori diatas, maka dapat diambil kesimpulan sementara Volatilitas Penjualan memiliki pengaruh terhadap Kualitas Laba, yang artinya Volatilitas Penjualan tinggi maka Kualitas Laba akan rendah.

Hipotesis 3 : Volatilitas Penjualan berpengaruh terhadap Kualitas Laba.

Landasan Teori

1. Volatilitas Arus Kas : Dechow dan Dichev (2002), Fakhruddin dan Darmadji (2011), Desra Afri (2014:12)
2. Besaran AkruaI : Dechow dan Dichev (2002:46), Santoso (2010)
3. Volatilitas Penjualan : Dechow dan Dichev (2002), Fakhruddin dan Darmadji (2011:3), Hartono (2011), Desra Afri (2014:3)
4. Kualitas Laba : Schipper dan Vincent (2003), Penman (2001)

Referensi

1. Titik Purwanti (2010)
2. Zaenal Fanani (2010)
3. Rizki Novianti (2012)
4. Dhian Eka Irawati (2012)
5. Zulfiqar (2016)
6. Nia Marselina Hidayat (2016)
7. Mutiara Nurul Haqi (2018)

Data Penelitian

1. Perusahaan *Property* dan *Real Estate* yang terdaftar di BEI (Bursa Efek Indonesia) periode 2013-2017 sebanyak 48 Perusahaan
2. Faktor yang mempengaruhi Kualitas Laba
3. Populasi 48 perusahaan dan Sampel 15 perusahaan

Premis 1

1. Dechow dan Dichev (2002)
2. Andreani dan Vera (2014)
3. Fanani (2010)

Volatilitas Arus Kas

Kualitas Laba

Hipotesis 1

Premis 2

1. Hayn (1995)
2. Siallagan dan Machfoedz (2006)
3. Bernstein (1993)
4. Fanani (2010)

Besaran AkruaI

Kualitas Laba

Hipotesis 2

Premis 3

1. Dechow dan Dichev (2002)
2. Fanani (2010)
3. Celindra (2014)
4. Briliana Kusuma dan R. Arja Sadjarto (2014)

Volatilitas Penjualan

Kualitas Laba

Hipotesis 3

Referensi

1. Sugiyono (2017)
2. Imam Ghozali (2013)
3. Danang Sunyoto (2016)

Analisis Data

a. Deskriptif

1. *Non Probability*
2. *Purposive Sampling*

b. Verifikatif

1. Uji Asumsi Klasik
2. Regresi Linier Berganda
3. Uji T dan Uji F
4. Koefisien Determinasi

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan kerangka pemikiran yang telah dipaparkan sebelumnya, maka langkah selanjutnya penulis mencoba mengemukakan sebuah hipotesis.

Pengertian hipotesis menurut Sugiyono (2013:93) adalah sebagai berikut:

“Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi, hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik.”

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Hipotesis Parsial

Hipotesis 1 : Volatilitas Arus Kas berpengaruh terhadap Kualitas Laba.

Hipotesis 2 : Besaran AkruaI berpengaruh terhadap Kualitas Laba.

Hipotesis 3 : Volatilitas Penjualan berpengaruh terhadap Kualitas Laba.

2. Hipotesis Simultan

Volatilitas Arus Kas, Besaran AkruaI dan Volatilitas Penjualan berpengaruh terhadap Kualitas Laba.