

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Laporan keuangan merupakan instrumen yang dimanfaatkan sebagai pengungkap status keuangan suatu perusahaan dalam kurun waktu tertentu yang penyajiannya harus diungkapkan dengan jelas, transparan, dan sistematis agar mempermudah pemakai laporan keuangan ketika menganalisis informasi yang diberikan (Gurusinga & Pinem, 2016). Dalam penyajian laporan keuangan terdapat beberapa unsur antara lain laporan posisi keuangan, laporan laba rugi dan komprehensif lainnya, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, serta catatan atas laporan keuangan (IAI, 2019). Dari beberapa komponen yang ada, keterangan berkaitan dengan laba perusahaan termuat dilaporan laba rugi.

Keterangan laba tersebut dipergunakan untuk memperkirakan perubahan dari kesanggupan cadangan ekonomi yang diprediksi dapat dikelola di masa depan, mendapatkan aliran kas berdasarkan kemampuan yang ada, serta untuk melakukan pertimbangan mengenai efektivitas operasi di suatu perusahaan ketika menggunakan tambahan sumber daya. Laba dapat dimanfaatkan untuk melakukan pengukuran kinerja manajemen perusahaan. Capaian dari perfoma manajemen perusahaan biasanya menjadi fokus perhatian luar tidak terkecuali ketika meramalkan kinerja atas pertanggungjawaban manajemen perusahaan didalam mengatur sumber daya. Melihat dari berbagai manfaat tersebut, informasi laba yang berkualitas memiliki peran yang penting didalam laporan keuangan (Khafid, 2012). Laba berkualitas tinggi adalah laba yang persisten.

Keuntungan berkelanjutan tidak memiliki gangguan serta dapat menggambarkan kemampuan keuangan perusahaan yang semestinya. Laba yang tidak berulang disebabkan karena adanya gangguan persepsian dalam laba akuntansi berupa peristiwa transitori serta dari konsep akrual didalam akuntansi. Semakin besar gangguan persepsian tersebut artinya semakin rendah juga persistensi laba (Fanani, 2010). Penerimaan keuntungan saat ini dapat dijadikan

sebagai parameter evaluasi yang baik atas laba perusahaan periode depan (Pirveli, 2020). Dari beberapa proksi yang lain, persistensi laba merupakan patokan yang membantu menyampaikan kompetensi perusahaan dalam menjaga total laba yang dihasilkan selama tahun berlangsung hingga yang akan datang (Sloan, 1996). Persistensi laba (*earnings persistence*) dapat dikatakan juga sebagai laba akuntansi yang ditargetkan di masa depan (*expected future earnings*) beserta merefleksikan kelangsungan laba (*sustainable earnings*) di masa depan (Penman, 2001). Persistensi laba sering kali dipakai ketika memperhitungkan mutu laba kemudian lemahnya persistensi laba berdampak terhadap menurunnya mutu laba tersebut (Persada & Martani, 2010).

Kualitas laba dapat menggambarkan laba yang persisten, tetapi dalam mempertahankan laba disuatu perusahaan bukanlah perihal yang mudah. Laba disuatu perusahaan diupayakan agar selalu persisten disetiap kondisi, namun dewasa ini kondisi perekonomian dunia sedang mengalami tekanan akibat wabah Covid-19 yang berdampak pada sektor ekonomi di Indonesia. Saat ini, pendapatan diterima dalam rupiah sedangkan pembayaran kewajiban seperti pinjaman dan surat utang menggunakan pembayaran dalam bentuk mata uang asing. Sehingga mengakibatkan nilai tukar rupiah atas dolar AS masih belum bisa pulih dari keterpurukan serta penurunan pertumbuhan dan perkembangan pada sektor industri di Indonesia. Bidang industri yang berpeluang rentan terkena dampak karena turunnya mata uang rupiah ialah bisnis sektor *property* dan *real estate* (www.katadata.co.id, 2020). Perusahaan *property* dan *real estate* merupakan bidang pengelolaan bangunan sebagai contoh seperti apartemen, perumahan, tempat wisata, tempat perbelanjaan, hotel, dsb. Kemajuan dari perusahaan disektor ini dihubungkan dengan meningkatnya pertumbuhan populasi masyarakat di Indonesia, tetapi tidak seimbang dengan fasilitas hunian yang layak, hal ini bisa membuka peluang sebagai lahan komersial berpotensi dan membawa manfaat yang cukup besar (Nyoman et al., 2019).

Bisnis *property* dan *real estate* mempunyai peluang menjanjikan dikarenakan permintaan akan hunian merupakan kebutuhan primer bagi manusia sehingga selalu berupaya guna memenuhi kebutuhan tersebut. Bisnis *property* dan *real estate* juga merupakan alternatif usaha yang mendapatkan jaminan atas

kejelasan atas keuntungan kepada pemilik modal, karena terdapat peluang untuk mendapat *profit* dari meningkatnya harga tanah setelah *property* dan *real estate* tersebut mulai dikelola. Penduduk di Indonesia masih banyak yang kekurangan rumah dengan jumlah kurang lebih 11,4 juta. Kemajuan maupun penambahan permintaan sekitar 700.000 Kartu Keluarga (KK) baru setiap tahunnya, maka kebutuhan akan rumah meningkat setiap tahunnya. Sedangkan para pengusaha bisnis *property* dan *real estate* hanya mampu menyediakan kurang lebih 870 ribu unit (www.finance.detik.com, 2020). Keinginan akan disetiap tahunnya mengalami peningkatan, tidak dapat dipungkiri bahwa keuntungan yang diperoleh perusahaan *property* dan *real estate* akan persisten. Hal tersebut bisa dijelaskan melalui temuan fenomena pada perusahaan yang kehabisan separuh laba secara signifikan dalam tempo singkat serta penjualan yang menurun tajam.

Pada tahun 2019 PT Lippo Karawaci Tbk (LPKR) mengalami kerugian sebesar Rp1,98 triliun. Sedangkan pada tahun 2018, Lippo dapat memperoleh laba bersih sebesar Rp720 miliar. Kondisi ini menimbulkan banyak pandangan mengapa hal tersebut dapat terjadi. Penurunan ini dipicu akibat dari penjualan sesekali pada tahun 2018 berupa penjualan tanah Meikarta ke MSU di Lippo Cikarang. Selain itu, Lippo mencatat adanya penurunan laba bruto senilai Rp4,60 triliun pada tahun 2019. Padahal tahun sebelumnya perusahaan bisa mencetak laba sebesar Rp5,25 triliun. Dari hal tersebut terlihat bahwa manajemen perusahaan tidak dapat mempertahankan laba yang dihasilkan. Bahkan hingga terjadi kerugian yang material. Padahal pihak eksternal cenderung akan menilai baik serta buruknya kinerja perusahaan dari perolehan laba yang dicapai. Berbeda halnya dengan konteks saat ini, terjadi pandemi akibat wabah Covid-19 yang menimbulkan beberapa fenomena seperti penurunan penjualan serta terbatasnya pangsa pasar (www.finance.detik.com, 2020).

Fenomena ini terjadi pada PT Bumi Serpong Damai Tbk (BSDE) pada kuartal I tahun 2020, faktor yang menyebabkan turunnya penerimaan karena penjualan pada seluruh unit usaha seperti penjualan tanah, bangunan, dan strata mengalami kemerosotan. Akibat dari hal tersebut, berdampak pada pendapatan perusahaan BSDE tercatat menurun 57,1 persen daripada kuartal IV 2019 serta penurunan penjualan sebesar Rp1,1 triliun atau turun 4,17 persen. Selanjutnya,

munculnya beban bunga diskonto penjualan pada kuartal I memunculkan dampak terhadap laba bersih BSDE pada kuartal I 2020 terbilang turun dari Rp699 miliar menjadi Rp259,6 miliar atau turun 62,8 persen, sedangkan perbedaan mengindikasikan penurunan 58,9 persen. Sedangkan, pada tahun 2015 sampai 2019 PT Bumi Serpong Damai Tbk (BSDE) mencantumkan kenaikan penjualan sebesar 14,09 persen dan laba komperhensif senilai 43,35 persen. (www.cnnindonesia.com, 2020). Kondisi ini menggambarkan perbandingan yang cukup signifikan antara tahun sebelum dan sesudah adanya Covid-19. Telihat bahwa PT Bumi Serpong Damai Tbk (BSDE) tidak menunjukkan laba yang persisten

Fenomena tersebut menggambarkan adanya laba yang tidak persisten. Laba yang bersifat fluktuasi menurun dari waktu ke waktu yang cukup singkat. Artinya, fenomena tersebut menunjukkan perusahaan tidak mampu menjaga laba yang telah diterima sekarang serta maupun memastikan laba yang akan datang (Fanani, 2010). Laba yang bersifat fluktuasi ini juga akan berdampak pada informasi laba. Informasi laba ini dapat memberikan sinyal kepada *shareholder* untuk menginvestasikan sebagian dananya pada perusahaan. Terdapat dua tipe informasi yang akan diutarakan pihak manajemen perusahaan yakni sinyal buruk dan sinyal baik (Howe, 1997). Informasi yang diberikan pihak manajemen perusahaan bertujuan untuk melihat kondisi perusahaan, serta meninjau prospek perusahaan masa depan apakah prospek tersebut baik atau diindikasikan buruk. Dalam menilai prospek masa depan, parameter yang dapat dimanfaatkan yaitu persistensi laba. Menurut (Penman, 2001) laba berkelanjutan mengacu pada laba yang tidak mengalami perubahan besar atau cenderung stabil setiap tahun. Sifat stabil dari laba akan menyampaikan sinyal yang baik (*good news*) serta mampu mengakomodasi pihak yang memerlukan informasi perusahaan pada saat pengambilan keputusan, namun disisi lain jika fluktuatif akan membagikan sinyal yang buruk (*bad news*).

Sebagian besar pengambilan keputusan oleh *shareholder* dipertimbangkan sejak informasi tersebut telah disampaikan. Laba berasal dari pendapatan atau penjualan perusahaan dikurangi dengan beban-beban yang dikeluarkan oleh perusahaan. Penjualan disetiap perusahaan cenderung tidak stabil, menurut

(Dechow & Dichev, 2002) volatilitas penjualan adalah kecenderungan angka penjualan yang menghadapi perbedaan yang meningkat maupun menurun. Perubahan ini dapat disebabkan oleh lingkungan operasi perusahaan dan adanya kekeliruan aproksimasi yang besar akhirnya menimbulkan masalah perkiraan yang besar dan berdampak pada rendahnya ketahanan laba. Menurut (Sulastrri, 2014), menyatakan bahwa tidak terdapat hubungan antara faktor volatilitas penjualan terhadap persistensi laba. Berbeda halnya dengan (Fanani, 2010) yang menegaskan bahwa terjalin hubungan yang kuat antara volatilitas penjualan dengan persistensi laba. Dari pernyataan tersebut, ditemukan ketidaksamaan hasil penelitian diantara Fanani dengan Sulastrri. Selanjutnya, aktivitas penjualan disuatu perusahaan dapat dijadikan sumber utama memperoleh laba suatu perusahaan. Menjadikan penjualan sebagai sumber utama artinya apabila penjualan turun akan berdampak pada laba yang dihasilkan oleh suatu perusahaan. Prestasi manajemen perusahaan dapat terlihat bagus apabila penjualan dan permintaan produk yang ditawarkan meningkat. Semakin besar penjualan dan permintaan produk perusahaan, menandakan bahwa perusahaan memiliki pangsa pasar yang besar.

Kondisi pandemi Covid-19 saat ini menyebabkan penurunan penjualan pada sektor *property and real estate*. Wilayah DKI Jakarta menyampaikan adanya penjualan yang berkurang sebanyak 80% (www.cnbcindonesia.com). Fenomena penurunan penjualan dapat diakibatkan karena pangsa pasar (*market share*) yang rendah. Perusahaan *property and real estate* PT Ciputra Development Tbk (CTRA) mencatat adanya penurunan penjualan (*marketing sales*) sebesar Rp2,9 triliun atau 24%. Jika dibandingkan dengan tahun sebelum ada pandemi Covid-19, CTRA dapat membukukan penjualan sebesar Rp3,9 triliun. Penurunan ini disebabkan karena meluasnya penurunan penjualan pada unit bisnis *mall, real estate*, perumahan hingga area perkantoran. Selain itu, penurunan ini dipicu oleh peraturan baru yaitu, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), ini menurunkan *demand* (www.cnbcindonesia.com). Fenomena ini menunjukkan bahwa PT Ciputra Development Tbk mengalami penurunan pangsa pasar akibat PSBB.

Persentase pangsa pasar yang besar berkaitan erat dengan konsentrasi pasar. Konsentrasi pasar adalah jumlah serta skala distribusi produsen dan konsumen di

pasar. Konsentrasi pasar yang tinggi terjadi apabila perusahaan sudah dapat menguasai sebagian besar pangsa pasar. Selain itu, apabila pangsa pasar tinggi maka perusahaan akan berpeluang juga memiliki posisi kuat. Semakin besar penjualan suatu perusahaan serta mampu untuk mempertahankan penjualannya maka dapat meningkatkan laba perusahaan. Perusahaan dapat memberikan sinyal atas keberlangsungan masa depan perusahaan yang menguntungkan melalui keberlanjutan laba. Seperti penelitian yang dibuat oleh (Nuraeni, 2018), konsentrasi pasar memiliki korelasi positif terhadap kualitas pelaporan keuangan melalui proksi persistensi. Hal ini menandakan semakin tinggi konsentrasi pasar serta mampu untuk mempertahankan penjualannya maka akan mempengaruhi terjadinya persistensi laba pada perusahaan. Laba yang dihasilkan oleh perusahaan melalui pasar berkaitan dengan perubahan arus kas yang diterima dan dikeluarkan oleh perusahaan.

Perubahan arus kas pada setiap periodenya cenderung akan berbeda-beda disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Penyebab perbedaan ini dapat dipengaruhi karena terdapat ketidakpastiaan yang tinggi di dalam lingkungan operasi perusahaan menunjukkan bahwa volatilitas arus kas bersifat tinggi. Lalu, jika terjadi perubahan angka volatilitas arus kas signifikan didalam kurun waktu singkat, sehingga dapat diprediksikan bahwa nilai volatilitas arus kas telah terjadi kekeliruan penyajian didalam laporan keuangan. Dampaknya akan mempengaruhi perusahaan dalam mempertahankan labanya. Menurut (Persada & Martani, 2010) menjelaskan arus kas tidak mempunyai korelasi signifikan terhadap persistensi laba. Perbedaan lain dari hasil penelitian disampaikan oleh (Abousamak, 2018) bahwa arus kas memiliki pengaruh signifikan positif pada persistensi laba. Terjadi perbedaan antara pendapat antara (Persada & Martani, 2010) dengan (Abousamak, 2018). Umumnya aktivitas arus kas di suatu perusahaan berkaitan juga dengan pelaporan kinerja operasional perusahaan yang digunakan sebagai sumber informasi oleh pihak eksternal. Maka dari itu pelaporan arus kas yang dibuat oleh manajemen perusahaan harus terbebas dari kesalahan pencatatan agar informasi yang diberikan menunjukkan data sebenarnya. Agar kinerja manajemen perusahaan dinilai baik, maka kinerja perusahaan diperiksa oleh pihak ketiga.

Sebelum pemeriksaan oleh pihak ketiga berjalan, pihak manajemen perusahaan dan pihak ketiga melakukan diskusi mengenai perencanaan serta biaya yang akan dikenakan untuk melakukan pemeriksaan. Biaya audit atau juga disebut *fee* audit merupakan besaran yang diperoleh auditor dengan mempertimbangkan aspek-aspek misal risiko ketika penugasan, tingkat kesulitan pekerjaan berdasarkan jasa yang akan diberikan, kemampuan ahli yang dibutuhkan dalam pelaksanaan pemeriksaan, dan pertimbangan profesional lainnya. Besarnya *fee* audit yang dikeluarkan dapat diindikasikan akan meningkatkan kinerja auditor ketika proses audit laporan keuangan. Peningkatan kinerja yang dilakukan auditor ini dapat bermanfaat untuk manajemen, karena manajemen perusahaan akan termotivasi untuk meminimalisasi praktik kecurangan yang nantinya akan berdampak pada laba. Apabila tidak terjadi kecurangan pada laporan keuangan, maka kualitas laba menjadi meningkat dan dapat menggambarkan laba yang persisten. Dari besaran *fee* audit, penelitian (El-Gammal, 2012) menjabarkan bukti mengenai perusahaan multinasional serta perbankan di Lebanon cenderung untuk membayar *fee* audit yang tinggi karena mereka mencari auditor di KAP yang memiliki kemampuan untuk menghasilkan laporan audit independen yang berkualitas sehingga dapat mencerminkan persistensi laba serta meningkatkan keandalan dari laporan keuangan sehingga dapat berkompetisi diberbagai negara. Sejalan dengan penelitian (Nuraeni, 2018) menghasilkan bahwa *fee* audit mempunyai dampak signifikan positif pada persistensi laba. Adanya pemeriksaan yang dilakukan oleh pihak ketiga membuat manajemen perusahaan lebih termotivasi dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Selain karena adanya pemeriksaan, terdapat aspek lain yang dapat mendorong kinerja manajemen perusahaan yaitu utang.

Perusahaan yang memilih utang sebagai sumber pendanaan eksternalnya dituntut agar dapat meningkatkan kinerja manajemen perusahaan yang nantinya akan dipandang baik oleh pihak eksternal. Peningkatan kinerja manajemen perusahaan yang baik ini akan memberikan keuntungan bagi perusahaan karena perusahaan dapat membayar kembali utang tersebut beserta dengan bunga yang telah disepakati dengan pihak eksternal. Selain mampu melunasi hutang dan bunga, bisnis juga dapat terus berkembang karena pihak eksternal cenderung

menilai dengan baik jika perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi, jika manfaat yang dicapai oleh manajemen dapat dipertahankan serta disajikan secara transparan. Tingginya tingkatan utang disuatu perusahaan juga akan menyebabkan peningkatan pada persistensi laba agar manajemen tetap termotivasi untuk mempertahankan kinerja yang baik. Penelitian dilakukan oleh (Ganitri Putri & Supadmi, 2016) menyebutkan bahwa tingkat utang berpengaruh positif signifikan terhadap persistensi laba. Sementara itu, menurut (Nyoman et al., 2019) menghasilkan bahwa tingkat utang tidak memiliki pengaruh bagi persistensi laba. Terjadi perbedaan pendapat antara (Ganitri Putri & Supadmi, 2016) dan (Nyoman et al., 2019). Kinerja manajemen yang baik ditunjukkan agar perusahaan mampu berkembang serta mampu melakukan usahanya secara berkelanjutan.

Faktor volatilitas penjualan, konsentrasi pasar, volatilitas arus kas, *fee* audit, dan tingkat utang termasuk faktor yang mempengaruhi persistensi laba. Lalu, sudah banyak ditemukan penelitian sebelumnya, tetapi temuan yang dikemukakan dari berbagai penelitian tidak konsisten. Ditemukan *gap research* yang cukup besar pada penelitian terdahulu. Studi mengenai persistensi laba dianggap penting di Indonesia, karena laba menjadi salah satu indikator yang penting bagi suatu perusahaan. Orang cenderung akan menilai baik atau buruknya kinerja perusahaan melalui capaian laba yang diperoleh perusahaan tersebut. Hal ini yang menjadikan laba sebagai hal yang penting untuk dibahas. Selain itu, pihak eksternal juga ingin berinvestasi pada perusahaan dengan kinerja yang stabil untuk meminimalkan risiko kerugian. Jadi, tidak hanya capaian laba disatu periode saja melainkan laba tersebut diupayakan agar selalu persisten disetiap kondisi. Berdasarkan dari hal tersebut membuat penelitian ini diperlukan. Penelitian ini dilakukan merujuk pada penelitian (Mahendra, 2020) dengan beberapa perbedaan, yakni (1) menambahkan variabel independen, yaitu volatilitas penjualan dan volatilitas arus kas (2) termasuk variabel kontrol yang belum sepenuhnya diteliti sebelumnya dan diyakini dapat mempengaruhi keberlangsungan laba yaitu ukuran perusahaan. (3) sektor yang diteliti adalah perusahaan sub sektor *property* dan *real estate* di Bursa Efek Indonesia. Berdasarkan latar belakang dan hasil penelitian yang tidak konsisten, peneliti

termotivasi untuk melakukan penelitian terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi persistensi laba dengan judul “**Determinasi Persistensi Laba Pada Perusahaan di Indonesia**”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, perumusan masalah penelitian ini:

1. Apakah volatilitas penjualan berpengaruh terhadap persistensi laba?
2. Apakah konsentrasi pasar berpengaruh terhadap persistensi laba?
3. Apakah volatilitas arus kas berpengaruh terhadap persistensi laba?
4. Apakah *fee* audit berpengaruh terhadap persistensi laba?
5. Apakah tingkat utang berpengaruh terhadap persistensi laba?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini untuk:

1. Mengetahui secara empiris pengaruh volatilitas penjualan terhadap persistensi laba.
2. Mengetahui secara empiris pengaruh konsentrasi pasar terhadap persistensi laba.
3. Mengetahui secara empiris pengaruh volatilitas arus kas terhadap persistensi laba.
4. Mengetahui secara empiris pengaruh *fee* audit terhadap persistensi laba.
5. Mengetahui secara empiris pengaruh tingkat utang terhadap persistensi laba.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini antara lain:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Sebagai tambahan ilmu mengenai persistensi laba pada bidang akuntansi serta dikembangkan lebih lanjut kedalam penelitian-penelitian selanjutnya.
 - b. Sebagai saran untuk mengimplementasikan dan pengembangan ilmu.

2. Manfaat Praktis

- a. Sebagai bahan pembelajaran dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan persistensi laba.
- b. Bagi peneliti, yaitu implementasi praktik dari pengetahuan yang telah didapatkan dalam pembelajaran diperkuliahkan.