

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1. Ukuran Perusahaan

2.1.1.1. Pengertian Ukuran Perusahaan

Menurut Hartono (2013) Ukuran perusahaan adalah ukuran yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan, yang dapat diukur melalui total nilai aset atau penjualan bersih, sedangkan menurut Toni dkk. (2021:23) Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana suatu perusahaan dapat diklasifikasikan besar atau kecil melalui berbagai cara diantaranya, total aset, *log size*, nilai pasar saham, dan lain-lain. Perusahaan besar cenderung bertindak hati-hati dalam mengelola perusahaan dan laba efisien. Perusahaan yang besar lebih diperhatikan oleh masyarakat sehingga mereka akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan yang lebih akurat. dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan merupakan suatu skala yang dapat dihitung dengan tingkat total aset dan penjualan yang dapat menunjukkan kondisi perusahaan dimana perusahaan lebih besar akan mempunyai kelebihan dalam sumber dana yang diperoleh untuk membiayai investasinya dalam memperoleh laba.

Ukuran perusahaan mencerminkan skala besar kecilnya suatu perusahaan. Perusahaan besar cenderung lebih stabil dan memiliki operasi yang lebih terprediksi, sehingga potensi terjadinya kesalahan estimasi menjadi lebih kecil. Selain itu, ukuran perusahaan yang besar menuntut kinerja agen yang optimal agar

laba perusahaan tetap konsisten. Perusahaan yang stabil umumnya mampu meraih tingkat laba yang tinggi, sementara perusahaan kecil cenderung mengalami fluktuasi laba karena ketidakpastian yang lebih besar. Oleh karena itu, perusahaan besar umumnya dianggap memiliki laba yang lebih persisten dibandingkan dengan perusahaan kecil. Dengan ukuran yang besar, diharapkan perusahaan dapat mencapai pertumbuhan laba yang signifikan, yang pada akhirnya akan berdampak pada tingkat persistensi laba. Pernyataan ini sejalan dengan penelitian Vichitsarawong, Anggraeni, serta Nuraini dan Purwanto (dalam Maulita & Sefty Framita, 2021) yang menemukan adanya pengaruh positif ukuran perusahaan terhadap persistensi laba,

2.1.1.2. Jenis Ukuran Perusahaan

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, kategori ukuran perusahaan dibagi menjadi beberapa jenis:

1. Usaha Mikro

Usaha ini merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan, dengan kriteria sesuai ketentuan dalam undang-undang tersebut.

2. Usaha Kecil

Usaha ini merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dikelola oleh individu atau badan usaha, dan bukan merupakan anak atau cabang dari Usaha Menengah atau Usaha Besar. Usaha ini memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana diatur dalam undang-undang.

3. Usaha Menengah

Usaha ini adalah usaha ekonomi produktif yang juga berdiri sendiri dan tidak terkait langsung dengan Usaha Kecil maupun Usaha Besar. Kriteria yang harus dipenuhi terkait dengan kekayaan bersih atau pendapatan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

4. Usaha Besar

Usaha ini meliputi badan usaha dengan kekayaan bersih atau pendapatan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah. Termasuk dalam kategori ini adalah usaha milik negara, swasta nasional, usaha patungan, serta perusahaan asing yang beroperasi di Indonesia.

2.1.1.3. Kriteria Ukuran Perusahaan

Tabel 2.1
Kriteria Ukuran Perusahaan

Ukuran Perusahaan	Kriteria	
	Aset (tidak termasuk tanah dan 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
Usaha Besar	>10 M	>50 M

Sumber: UU NO 20 Tahun 2008

Menurut Moeljono (2020) untuk mengukur ukuran perusahaan dapat dilihat dari banyak hal diantaranya:

1. Total Aset
2. Investasi
3. Perputaran Modal

4. Alat Produksi
5. Jumlah Pegawai
6. Keluasan Jaringan Usaha
7. Penguasaan Pasar
8. Output Produksi
9. Besaran Nilai Tambah
10. Besaran Pajak Terbayarkan

Banyak penelitian mengukur ukuran perusahaan menggunakan total aset. aset adalah kekayaan atau sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Semakin besar aset yang dimiliki, semakin baik kemampuan perusahaan untuk berinvestasi dan memenuhi permintaan produk, yang pada akhirnya dapat meningkatkan pangsa pasar dan mempengaruhi laba perusahaan.

2.1.1.4. Pengukuran Ukuran Perusahaan

Perusahaan berukuran besar cenderung menyediakan informasi yang komprehensif dibandingkan dengan perusahaan kecil. Hal ini memudahkan perusahaan besar dalam memperoleh pendanaan, yang pada gilirannya memungkinkan mereka untuk terus mengoptimalkan kinerja perusahaan.

Longenecker dan rekan-rekannya, sebagaimana dikutip oleh Sparta & Rheadanti (2019), mengusulkan beberapa metode untuk metode untuk menentukan ukuran perusahaan:

1. Jumlah aset

Metode ini dianggap lebih konsisten dibandingkan indikator keuangan lainnya. Aset, yang biasanya memiliki nilai tertinggi dalam laporan keuangan dapat digunakan dalam tolak ukur besaran perusahaan.

Rumusnya adalah:

$$Size = Total Assets$$

2. Total Penjualan

Mengacu pada UU Usaha Kecil dan Menengah No.9 Tahun 1995, Poin b, perusahaan dengan penjualan tahunan dibawah 1 miliar rupiah dikategorikan sebagai udaha kecil dan menengah. Kriteria ini menjadi total penjualan sebagai indikator penting dalam mengklasifikasikan ukuran perusahaan.

Rumusan adalah:

$$Size = Total Revenues$$

3. Jumlah Karyawan

Banyaknya karyawan juga dapat mencerminkan skala operasi perusahaan. Perusahaan dengan jumlah karyawan yang besar umumnya dikategorikan sebagai perusahaan berskala besar Adapun Rumusnya adalah:

$$Size = Total Karyawan$$

2.1.2. *Leverage*

2.1.2.1. *Pengertian Leverage*

Menurut Kasmir (2019:152), *leverage* adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya, baik yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang.

Leverage muncul ketika perusahaan menggunakan aset dan sumber dana yang menyebabkan timbulnya biaya tetap dalam operasionalnya. Penggunaan aset yang menimbulkan biaya tetap disebut sebagai *operating leverage*, sedangkan penggunaan dana yang menghasilkan biaya tetap dikenal sebagai *financial leverage* (Sudana, 2009:180).

Leverage melibatkan perolehan aset menggunakan dana yang diperoleh dari kreditur atau saham dengan tingkat pengembalian tertentu. Jika aset yang diperoleh melalui pendanaan tersebut mampu menghasilkan tingkat pengembalian yang lebih besar dari tingkat pengembalian tetap yang diberikan kepada penyedian dana, maka perusahaan memiliki *leverage* keuangan yang positif, yang akan menghasilkan keuntungan bagi pemilik saham biasa (Kroyoto, 2017:68).

Leverage ratio pada dasarnya menjelaskan keterkaitan antara utang perusahaan dengan modal atau aset yang dimiliki. Menurut Horne & Wachowicz Jr, (2013:357), *leverage ratio* menggambarkan proporsi aset yang dipinjamkan oleh kreditur kepada perusahaan. Sementara itu, Husnan Pudjiastuti (2004:70), juga dikutip oleh Hendri Harryo Sandieko (2009), mendefinisikan *leverage* atau rasio utang sebagai ukuran seberapa besar perusahaan memanfaatkan utang dalam operasionalnya.

2.1.2.2. Jenis-Jenis *Leverage*

Penggunaan *leverage* dapat meningkatkan beban dan risiko bagi perusahaan, terutama jika kondisi perusahaan memburuk. Selain harus menanggung biaya bunga yang semakin tinggi, perusahaan juga berisiko

mendapatkan penalti dari pihak ketiga. Menurut Gitman (2012:509), terdapat beberapa jenis leverage, antara lain:

1. *Operating Leverage*

Operating leverage berkaitan dengan hubungan antara pendapatan penjualan perusahaan dan pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) atau laba operasi. Ketika biaya operasional (seperti harga pokok penjualan dan biaya operasional) sebagian besar bersifat tetap, perubahan kecil pada pendapatan dapat menyebabkan perubahan yang jauh lebih besar pada EBIT. *Operating leverage* terjadi ketika perusahaan menggunakan aset yang menimbulkan biaya tetap. Jika perusahaan tidak memiliki biaya tetap, atau hanya biaya variabel, kondisi ini lebih menguntungkan karena biaya akan turun proporsional saat aktivitas menurun. Selama harga jual lebih tinggi daripada biaya variabel, perusahaan akan tetap memperoleh laba. Namun, jika ada biaya tetap, perusahaan harus mencapai tingkat produksi dan penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.

2. *Financial Leverage*

Financial leverage berhubungan dengan interaksi antara EBIT dan laba per saham (EPS). Pada laporan laba rugi, pengurangan dari EBIT untuk mencapai EPS meliputi biaya bunga, pajak, dan dividen saham preferen. Pajak dapat berubah sesuai dengan laba perusahaan, tetapi dividen dan bunga biasanya bersifat tetap. Ketika biaya tetap tinggi (perusahaan memiliki *financial leverage* yang besar), perubahan kecil pada EBIT dapat menyebabkan perubahan signifikan pada EPS.

3. Total *Leverage*

Total *leverage* adalah kombinasi antara *operating leverage* dan *financial leverage*. Ini mencerminkan hubungan antara pendapatan penjualan perusahaan dan EPS

2.1.2.3. Tujuan *Leverage*

Penggunaan *leverage* yang tepat oleh perusahaan dapat memberikan banyak manfaat dalam menghadapi berbagai kemungkinan yang ada. Menurut Kasmir, (2019:155), beberapa tujuan penggunaan *leverage* antara lain:

1. Mengetahui posisi perusahaan terkait kewajibannya kepada pihak lain (kreditor).
2. Menilai keseimbangan antara nilai aset, khususnya aset tetap, dan modal.
3. Menilai seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh utang.
4. Menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban tetap, seperti angsuran pinjaman dan bunga.
5. Menilai seberapa besar pengaruh utang terhadap pengelolaan aset perusahaan.
6. Mengukur seberapa besar bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan untuk utang jangka panjang.
7. Menilai jumlah dana pinjaman yang akan segera ditagih.

2.1.2.4. Pengukuran *Leverage*

Leverage menggambarkan seberapa besar kebutuhan pendanaan perusahaan yang dibiayai melalui utang. Jika perusahaan tidak memiliki *leverage*, berarti seluruh operasionalnya didanai menggunakan modal sendiri tanpa melibatkan

utang. Terdapat beberapa rasio yang digunakan untuk menilai tingkat *leverage* suatu perusahaan.

Menurut Kasmir (2019), dalam praktiknya, terdapat beberapa jenis pengukuran *leverage* yang umum digunakan oleh perusahaan. Beberapa jenis rasio *leverage* tersebut antara lain:

1. *Debt to Asset Ratio (Debt Ratio)*

Debt Ratio digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aset perusahaan. Rasio ini menunjukkan seberapa besar aset perusahaan yang dibiayai oleh utang dan seberapa besar pengaruh utang terhadap pengelolaan aset. Semakin tinggi rasio ini, semakin banyak pendanaan yang berasal dari utang, yang dapat memperumit perusahaan dalam mendapatkan pinjaman tambahan karena dikhawatirkan perusahaan tidak dapat menutupi utang dengan aset yang dimilikinya. Sebaliknya, jika rasionya rendah, semakin kecil proporsi aset yang dibiayai dengan utang.

$$\text{Debt to Asset Ratio} = (\text{Total debt})/(\text{Total Asset})$$

2. *Long Term Debt to Equity Ratio (LTDtER)*

LTDtER mengukur perbandingan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri. Rasio ini membantu mengukur bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang digunakan untuk menjamin utang jangka panjang.

$$\text{LLTDtEDR} = (\text{Long tern debt})/\text{Equity}$$

3. *Times Interest Earned*

Times Interest Earned merupakan rasio yang menunjukkan seberapa sering perusahaan mampu membayar biaya bunga. Rasio ini menilai kemampuan

perusahaan dalam melunasi biaya bunga atas utangnya. Semakin tinggi rasio, semakin besar kemampuan perusahaan membayar bunga, sehingga mempermudah mendapatkan pinjaman tambahan. Sebaliknya, rasio yang rendah menunjukkan kemampuan yang lebih rendah dalam membayar biaya bunga.

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

4. *Fixed Charge Coverage (FCC)*

Fixed Charge Coverage adalah rasio yang mirip dengan *Times Interest Earned*, tetapi digunakan jika perusahaan memiliki utang jangka panjang atau menyewa aset berdasarkan kontrak sewa. Biaya tetap mencakup biaya bunga ditambah kewajiban sewa jangka panjang.

$$\text{Fixed Charge Coverage} = \frac{(\text{EBT} + \text{Biaya Bunga} + \text{Kewajiban})}{(\text{Biaya Bunga} + \text{Biaya Kewajiban})}$$

5. *Debt to Equity Ratio*

Rasio ini membandingkan total utang, termasuk utang jangka pendek, dengan ekuitas perusahaan. Rasio ini penting untuk menilai seberapa besar dana yang berasal dari kreditor dibandingkan dengan pemilik perusahaan. Bagi kreditor, semakin besar rasio ini, semakin besar risikonya. Namun, bagi perusahaan, rasio yang besar dapat menguntungkan. Sebaliknya, rasio yang rendah menunjukkan bahwa pendanaan lebih banyak berasal dari pemilik, yang dapat menjadi jaminan lebih besar bagi kreditor dalam menghadapi potensi kerugian.

$$\text{Debt to Equity Ratio} = (\text{Total Utang (Debt)}) / (\text{Ekuitas (Equity)})$$

Dalam penelitian ini, penulis memilih untuk menggunakan Debt to Equity Ratio (DER) karena rasio tersebut dapat mengukur keseimbangan antara kewajiban dan modal sendiri. Selain itu, DER juga mencerminkan kemampuan perusahaan

dalam melunasi utangnya dengan jaminan dari modal sendiri. Siregar (2017:69) mengklasifikasikan nilai DER ke dalam beberapa kriteria sebagai berikut:

Tabel 2.2
Kriteria DER

Kriteria	Nilai DER
Sangat Baik	$< 0,75$
Baik	$0,75 - 1$
Buruk	$1 - 2$
Sangat Buruk	> 2

Sumber: Siregar (2017:69)

2.1.3. *Sales Growth*

2.1.3.1. *Pengertian Sales Growth*

Menurut Kasmir (2019) *sales growth* adalah kemampuan suatu perusahaan untuk mempertahankan posisi ekonominya sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan sektor usahanya. *Sales growth* mengindikasikan sejauh mana perusahaan mampu meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan.

Salsa Ramadina & Setiawati (2025) menyatakan bahwa *sales growth* dihitung dengan membandingkan persentase perubahan penjualan pada tahun tertentu dengan penjualan tahun sebelumnya. *Sales growth* yang tinggi akan meningkatkan laba perusahaan, yang selanjutnya akan mendorong peningkatan laba ditahan (*earnings*) dan *retained* pertumbuhan modal sendiri. Sebaliknya, *sales growth* yang rendah akan menyebabkan penurunan laba, yang pada akhirnya berdampak pada berkurangnya *retained earnings* dan pertumbuhan modal sendiri.

2.1.3.2.Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Sales Growth*

Faktor-faktor yang mempengaruhi *sales growth* menurut Lestari & Widyawati (2020), mencakup beberapa aspek, yaitu:

1. Kondisi dan kemampuan penjual, Penjual harus mampu meyakinkan pembeli untuk mencapai target penjualan yang diinginkan. Mereka perlu memahami isu-isu penting terkait, seperti jenis dan karakteristik produk, harga pokok, serta syarat penjualan (termasuk pembayaran, pengiriman, layanan purna jual, dan garansi).
2. Situasi pasar seperti jenis pasar, segmen pembeli, daya beli, frekuensi pembelian, serta keinginan dan kebutuhan konsumen.
3. Modal, Kemampuan untuk mendanai riset pasar, upaya mencapai target penjualan (seperti membayar gaji dan promosi produk), serta kemampuan untuk membeli bahan mentah yang diperlukan untuk memenuhi target penjualan.
4. Kondisi organisasi perusahaan
5. Faktor lainnya seperti periklanan, pemberian hadiah, dan berbagai faktor lain yang dapat memengaruhi penjualan.

2.1.3.3.Pengukuran *Sales Growth*

Sales growth adalah rasio yang menunjukkan pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun. Untuk mengukur pertumbuhan penjualan dalam suatu perusahaan, menurut Kasmir (2019:), *sales growth* dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{S_{t1} - S_{t-1}}{S_{t-1}} \times 100\%$$

Adapun kriteria *sales growth* adalah:

Tabel 2.3

Kriteria Sales Growth

Kriteria	Nilai
Baik	>10%
Moderat	5-10%
Rendah	0-5%
Negatif	< 0%

Sumber: Kasmir (2019)

2.1.4. Persistensi Laba

2.1.4.1. Pengertian Laba

Menurut Lella Anita (2024) pengguna laporan keuangan perlu mengevaluasi kualitas laba perusahaan. Laba dianggap memiliki kualitas yang tinggi apabila laba tersebut mampu mencerminkan kesinambungan laba (*sustainable earnings*) di masa mendatang, yang dipengaruhi oleh komponen akrual dan kas serta mencerminkan kinerja keuangan perusahaan secara akurat (Lella Anita, 2024) Untuk mendukung prediksi laba, pengguna laporan keuangan juga perlu melakukan penilaian terhadap persistensi laba (Zaenal Fanani, 2010).

Persistensi laba menurut Sloan dalam penelitian Lella Anita (2024) menjelaskan bahwa perusahaan mampu mempertahankan laba yang diperoleh pada periode saat ini hingga periode mendatang. Persistensi Laba juga sering dijadikan pertimbangan untuk menilai kualitas laba, karena persistensi laba merupakan bagian dari karakteristik kualitatif relevansi, yaitu nilai prediktif, pengukuran persistensi (Lella Anita, 2024).

Persistensi laba adalah kemampuan laba untuk berfungsi sebagai indikator bagi laba di masa mendatang yang dihasilkan secara konsisten oleh perusahaan dalam jangka Panjang (Sulastri, 2014:97) Persistensi laba mencerminkan revisi terhadap laba yang diharapkan, baik untuk masa depan maupun periode saat ini. Laba yang persisten menggambarkan kinerja keuangan perusahaan yang sebenarnya dan bebas dari gangguan. Menurut Asma (2013:110), persistensi laba merupakan ukuran yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk mempertahankan jumlah laba saat ini hingga periode mendatang.

2.1.4.2. Pengukuran Persistensi Laba

Persistensi laba dapat diartikan sebagai revisi laba yang dipengaruhi oleh inovasi laba pada tahun berjalan, dengan memperbarui ekspektasi laba akuntansi di masa depan. Untuk menentukan persistensi laba, dapat dilihat dari komponen akrual dan arus kas yang terkandung dalam laba saat ini. Selain menggunakan metode tersebut, persistensi laba juga dapat diukur dengan menggunakan proksi laba sebelum pajak tahun depan. Laba sebelum pajak tahun depan merupakan selisih antara pendapatan dan beban pada tahun depan, sebelum dikurangi dengan beban pajak, kemudian dibagi dengan total aset perusahaan (Septavita dkk., 2016:28).

$$\text{Persistensi laba} = \frac{EBT_{t-1} - EBT_{t1}}{\text{Total aset}}$$

Keterangan:

EBT_{t-1} = *Earning before tax* tahun sebelumnya

EBT_{t1} = *Earning before tax* tahun berjalan

Total Asset = Total Aset perusahaan

Persistensi laba juga dapat dihitung menggunakan koefisien regresi yang menghubungkan laba akuntansi sebelum pajak pada satu periode mendatang dengan laba akuntansi sebelum pajak pada periode saat ini (Wijayanti, 2006). Semakin kecil koefisien variasi, menurut, semakin tinggi tingkat persistensi laba. Perhitungan persistensi laba dapat dilakukan dengan menggunakan formula berikut:

$$PTBI_{t+1} = Y_0 + Y_1 PTBI_t + U_{t-1}$$

Keterangan:

$PTBI_{t+1}$ = Laba akuntansi sebelum pajak periode mendatang

$PTBI_t$ = Laba akuntansi sebelum pajak periode berjalan

Selain menggunakan kedua rumus diatas persistensi laba juga bisa diukur dengan berfokus pada koefisien regresi yang menghubungkan laba saat ini dengan laba masa depan. Hubungan ini terlihat dari koefisien slope regresi antara laba saat ini dan laba sebelumnya, setelah dibagi dengan jumlah saham yang beredar. Koefisien yang mendekati angka 1 menunjukkan tingkat persistensi laba yang tinggi, sedangkan koefisien yang mendekati nol mengindikasikan persistensi laba rendah atau laba yang lebih transitori. Apabila koefisien bernilai negatif, interpretasinya berbanding terbalik: koefisien yang lebih tinggi menunjukkan persistensi yang lebih rendah, sedangkan koefisien yang lebih rendah menunjukkan persistensi yang lebih tinggi. Penelitian mengenai persistensi laba dengan model ini telah dilakukan oleh (Zaenal Fanani, 2010), yang mengacu pada studi Francis (2004) dan Pagalung (2006). Proksi persistensi yang digunakan adalah nilai koefisien dari model regresi laba.

Menurut Zaenal Fanani (2010) Proksi persistensi laba yang digunakan adalah nilai koefisien dari model regresi laba tahunan (model ARI) dengan rumus sebagai berikut:

$$\frac{Earning_{jt}}{\text{Saham yang beredar}_{jt}} - \beta_0 + \beta \frac{Earning_{jt-1} + \varepsilon_{jt}}{\text{Saham yang beredar}_{jt-1}}$$

Keterangan:

$Earning_{jt}$ = Laba sebelum item-item luar biasa perusahaan j tahun t

$Earning_{jt-1}$ = Laba sebelum item-item luar biasa perusahaan j tahun sebelumnya

Saham yang beredar_{jt} = Saham yang beredar perusahaan j tahun t

Saham yang beredar_{jt-1} = Saham yang beredar perusahaan j tahun sebelumnya

Adapun kriteria Persistensi Laba yang digunakan adalah:

Tabel 2.4

Kriteria Persistensi Laba

Kriteria	Nilai
Baik	< 0,3
Moderat	0,3-0,5
Rendah	0,5-0,7
Buruk	> 0,7

2.1.5. Kajian Empiris

Setiap penelitian membutuhkan dasar yang digunakan sebagai rujukan, baik dalam bentuk teori maupun hasil penelitian terdahulu. Penelitian terdahulu memiliki peran sentral dalam memberikan wawasan serta membentuk arah penelitian yang akan dilakukan, melalui penyediaan kerangka teoritis, konteks yang relevan, dan pemahaman yang lebih mendalam tentang topik yang dikaji. Hasil-hasil dari penelitian terdahulu dapat berfungsi untuk memverifikasi temuan-temuan

baru, memperkuat argumen, serta meningkatkan validasi hasil penelitian yang sedang dilakukan. Oleh karena itu, penelitian sebelumnya tidak hanya berfungsi sebagai pijakan penting bagi penelitian selanjutnya, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap perkembangan pengetahuan dibidang terkait.

Maka dari itu, peneliti mengkaji beberapa peneliti terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan. Adapun penelitian yang dijadikan sebagai landasan untuk analisis dan memiliki keterkaitan dengan penelitian ini, antara lain:

Indriani & Napitupulu (2020) “Pengaruh Arus Kas Operasi, Tingkat Utang, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba” penelitian ini menggunakan metode Regresi data panel dengan alat analisis Eviews. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap persistensi laba.

Tambunan (2021) “Analisis Pengaruh *Financial Leverage*, Ukuran Perusahaan, dan Struktur Kepemilikan Terhadap Persistensi Laba” penelitian ini menggunakan metode regresi linier dengan alat analisis SPSS hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba.

Olivia & Viriany (2021) “Pengaruh Akrua, Arus Kas Operasi, *Leverage*, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba” penelitian ini menggunakan metode Regresi berganda dengan alat analisis Eviews. hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *leverage* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap

persistensi laba, dan variabel ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap persistensi laba.

Putri (2020) “Pengaruh Volatilitas Penjualan, Aliran Kas Operasi *leverage*, Dan Ukuran Perusahaan terhadap Persistensi Laba Pada Perusahaan Sektor industri Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia” penelitian ini menggunakan metode regresi berganda dengan alat analisis SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leverage* dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap persistensi laba.

Maulita & Sefty Framita (2021) “Pengaruh Pajak Tangguhan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba (*The Effect of Deffered Tax and Company Size on Earnings Persistence*)” penelitian ini menggunakan metode regresi berganda dengan alat analisis SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap persistensi laba.

“Pengaruh pertumbuhan Penjualan Dan *book Tax differences* terhadap Persistensi Laba (Studi kasus pada Perusahaan Manufaktur *subsector* otomotif yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2014)” penelitian ini menggunakan metode regresi data panel dengan alat analisis Eviews. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap persistensi laba (Kontino dkk., 2016).

Ramadhan dkk. (2023) “Arus kas operasi, Tingkat hutang dan ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba” penelitian ini menggunakan metode regresi data panel dengan alat analisis Eviews. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Persistensi Laba.

Istipani & Hasunah Nanu (2023) “Pengaruh Beban Pajak Tangguhan dan *Leverage* Terhadap Persistensi Laba pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI” penelitian ini menggunakan metode regresi berganda dengan alat analisis Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap persistensi laba.

Prasetyo dkk. (2021) “*Effect of Company Value, Leverage, and Company Size on Profit Persistence in Jakarta Islamic Index (JII) Listed Companies*” penelitian ini menggunakan metode regresi bergand dengan alat analisis SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba.

Gustina & Taqwa (2019) “Pengaruh Keandalan Akrua, Tingkat Utang Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba” (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Keuangan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017) penelitian ini menggunakan metode analisis linier berganda dengan alat analisis SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba.

Saragi dkk. (2023) “Pengaruh Tingkat Hutang, Ukuran Perusahaan, Volatilitas Penjualan, Terhadap Persistensi Laba Pada Perusahaan Infratraktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia” penelitian ini menggunakan metode analisis linier berganda dengan alat analisis SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Persistensi Laba.

Supriono (2021) “Pengaruh Arus Kas Operasi, Tingkat Hutang dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba Dengan *Book Tax Differences* Sebagai Variabel *Moderating*” penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda dengan alat analisis SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan Berpengaruh signifikan terhadap Persistensi Laba.

Asruri & Hakim (2020) “Pengaruh *Leverage*, Ukuran perusahaan, Arus Kas Operasi, Besaran AkruaI Terhadap Persistensi Laba” penelitian ini menggunakan alat analisis Eviews. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap persistensi laba, *leverage* berpengaruh positif pada persistensi laba.

Sukma & Triyono (2021) “Pengaruh Kepemilikan Institusional, Komite Audit, Audit Tenure, *Leverage* Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba” (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018) penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda dengan alat analisis SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leverage* dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap Peristensi Laba.

Veronika & Setijaningsih (2022) “Pengaruh AkruaI, *Leverage*, Dan Arus Kas Operasi Terhadap Persistensi Laba Dengan *Book Tax Differences* Sebagai Variabel Moderasi” penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda dengan alat analisis Eviews. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Leverage* pengaruh signifikan positif terhadap persistensi laba.

Dasuki dkk. (2023) pengaruh Volatilitas arus kas, tingkat hutang, ukuran perusahaan terhadap persistensi laba (studi pada perusahaan indeks LQ 45 yang

terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2020) penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda dengan alat analisis SPSS. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba.

Wijaya & Sumantri (2022) pengaruh *tax planning*, *leverage*, dan ukuran perusahaan terhadap persistensi laba (studi empiris pada perusahaan manufaktur sub sektor *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2016-2020) penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda dengan alat analisis SPSS. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *leverage* dan ukuran perusahaan secara simultan berpengaruh terhadap persistensi laba.

Ariyanti dkk. (2024) “Pengaruh *leverage* dan arus kas operasi terhadap persistensi laba dengan komisaris independen sebagai pemoderasi” penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda dengan alat analisis Eviews. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap persistensi laba

Susanto (2022) “pengaruh *book tax differences*, *leverage*, dan ukuran perusahaan terhadap persistensi laba (studi empiris pada perusahaan manufaktur sub sektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun (2015-2019) penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda dengan alat analisis SPSS. Hal ini menunjukkan bahwa *leverage* dan ukuran perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap persistensi laba.

Ariyanti dkk. (2024) “pengaruh volatilis arus kas, volatilis penjualan, *leverage*, dan *book tax differences* terhadap persistensi laba” penelitian ini menggunakan metode analisis regresi data panel dengan menggunakan alat Eviews.

Hal ini menjelaskan bahwa *leverage* berpengaruh signifikan secara simultan terhadap persistensi laba.

Sebagai bahan referensi dan pembandingan, beberapa penelitian terdahulu yang mempunyai keterkaitan atau relasi dengan penelitian ini, disajikan pada tabel berikut:

Tabel 2.5
Persamaan dan Perbedaan Peneliti Terdahulu dengan Penelitian Penulis

No.	Peneliti (Tahun) dan Judul	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Mega Indriani dan Heinrych Wilson Napitupulu (2020) “Pengaruh Arus Kas Operasi, Tingkat Utang, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba”	1. Variabel Ukuran Perusaha 2. Variabel Persistensi Laba 3. Metode analisis Regresi data panel 4. Alat Analisis Eviews	1. Variabel Arus Kas Operasi 2. Variabel Tingkat Utang	Utang berpengaruh signifikan persistensi laba, sedangkan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Persistensi Laba.	Jurnal Akuntansi dan Perpajakan, Volume 1, No 2 p-ISSN: 2714-5557 e-ISSN: 2714-8165
2	Andrew Leonar Tambunan (2021) “Analisis Pengaruh <i>Financial Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, dan Struktur Kepemilikan Terhadap Persistensi Laba”	1. Variabel Ukuran Perusaha 2. Variabel <i>financial Leverage</i> 3. Variabel Persistensi Laba	1. Struktur Kepemilikan 2. Metode analisis Regresi Linier 3. Alat Analisis SPSS	<i>financial leverage</i> dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba.	JAKP: Akuntansi, Keuangan dan Perpajakan Vol 4. No 1 ISSN: 2615-2843
3	Elza Olivia dan Viria (2021) “Pengaruh Akrua, Arus	1. Variabel <i>Leverage</i>	1. Variabel Akrua 2. Variabel Arus Kas	variabel <i>leverage</i> berpengaruh negatif dan tidak signifikan	Jurnal pradigma Akuntansi Vol. 3 No 4

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Kas Operasi, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba”	2. Variabel Ukuran Perusahaaa 3. Variabel Persistensi laba 4. Alat Analisis EViews	3. Metode analisis Regresi Berganda	terhadap persistensi laba, dan variabel ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap persistensi laba.	ISSN: 2567-003
4	Meilyana Dwi Putri (2020) “Pengaruh Volatilitas Penjualan, Aliran Kas Operasi <i>leverage</i> , Dan Ukuran Perusahaan terhadap Persistensi Laba Pada Perusahaan Sektor industri Barang Konsumsi Bursa Efek Indonesia”	1. <i>Leverage</i> 2. Ukuran Perusahaan 3. Persistensi laba	1. <i>Volatilitas</i> Penjualan 2. Aliran kas operasi 3. Metode analisis Regresi Berganda 4. Alat Analisis SPSS	<i>leverage</i> dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap persistensi laba.	Jurnal FinAcc Vol 4, No. 12 e-ISSN: 2988-5574
5	Dian Maulita dan Dien Sefty Framita (2021) “Pengaruh Pajak Tangguhan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba (<i>The Effect Of Deffered Tax And Company Size On Earnings Persistence</i>)”	1. Ukurann perusahaaa 2. Persistensi Laba	1. Pajak tangguhan 2. Metode Regresi Berganda 3. Alat Analisis SPSS	Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap persistensi laba	Jurnal Akuntansi, Keuangan,dan Manajemen Vol 2 No 2, 141-152 ISSN: 2716-0807
6	Viko Kontino, Dudi Pratomo,SET.,	1. Pertumbuha n Penjualan	1. <i>Book Tax Differences</i>	Pertumbuhan penjualan berpengaruh	<i>e-Proceeding of Managemen:</i>

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	M.AK, Dedik Nur Triyanto,SE.,M. ACC (2016) “Pengaruh pertumbuhan Penjualan Dan <i>book Tax differences</i> terhadap Persistensi Laba (Studi kasus Pada Perusahaan Manufaktur subsektor otomotif yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2014)”	2. Persistensi Laba 3. Alat Analisis Eviews 4. Metode analisis Regresi Data Panel		terhadap persistensi laba	Vol.3, No.2 ISSN: 2355-9357
7	Muhammad Fikri Ramadhan, Yamashita, Fitri Indah Maayang Sari (2023) “Arus kas operasi, Tingkat hutang dan ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba”	1. Ukuran Perusaha 2. Persistensi Laba 3. Metode analisis Regresi Data Panel 4. Alat Analisis Eviews	1. Arus Kas Operasi 2. Tingkat Hutang	Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan positif terhadap Persistensi Laba	<i>Journal of Science Education and Management Business</i> volume 2 nomor 2 ISSN 2828-3031).
8	Cindy Alifah Istipani, Nanu Hasanuh (2023) “Pengaruh Beban Pajak Tangguhan dan <i>Leverage</i> Terhadap Persistensi Laba Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI”	1. <i>Leverage</i> 2. Persistensi Laba	1. Beban Pajak Tangguhan, 2. Metode analisis Regresi Berganda	<i>leverage</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap persistensi laba.	Jurnal Ilmiah Akuntansi Vol. 7 No. 1 e-ISSN: 2685-5607

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
9	Budi Prasetyo, Satiti Utami, Alwazir Abdusshomad, Mukti Wijaya, Nawang Kalbuana “Effect Of Company Value, Leverage, and Company Size On Profit Persistence In Jakarta Islamic Index (JII) Listed Companies”	1. <i>Leverage</i> 2. <i>Company Size</i> 3. <i>Profit Persistence</i>	1. <i>Company Value</i> 2. <i>Analysis Using the SPSS Program</i> 3. <i>The Results of the Double Linier Regression</i>	<i>leverage had a significant effect on earnings persistence, firm value had no significant effect on earnings persistence</i>	<i>International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBA) Vol 5, No 1 E-ISSN: 2614-1280 P-ISSN: 2622-4771</i>
10	Yulira Gustina, Salma Taqwa (2019) “Pengaruh Keandalan Akrua, Tingkat Utang Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba” (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Keuangan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017)	1. Ukuran Perusahaa 2. Persistensi Laba	1. Keandalan Akrua 2. Tingkat Utang 3. Metode analisis Regresi Linier Berganda 4. Alat Analisis SPSS	Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan Positif terhadap persistensi laba	Jurnal Eksplorasi Akuntansi Vol. 1, No 3 Hal 1131-1150 ISSN : 2656-3649
11	Dame Ria Rananta Saragi, Halomoan Sihombing, Juliana Novelentina Manurung (2023)	1. Ukuran Perusahaa 2. Persistensi Laba	1. Tingkat Hutang, 2. Volatilitas Penjualan 3. Metode Analisis Linier Berganda	Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap Persistensi Laba	Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (Jebma) Vol: 3 No: 2

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	“Pengaruh Tingkat Hutang, Ukuran Perusahaan, Volatilitas Penjualan, Terhadap Persistensi Laba Pada Perusahaan Infrastuktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”		4. Alat Analisis SPSS		E-ISSN : 2797-7161
12	Supriono (2021) “Pengaruh Arus Kas Operasi, Tingkat Hutang dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba Dengan <i>Book Tax Defferences</i> Sebagai Variabel <i>Moderating</i> ”	1. Ukuran Perusahaan 2. Persistensi Laba	1. Arus Kas Operasi, 2. Tingkat Hutang 3. Metode analisis Regresi Berganda 4. Alat Analisis SPSS	Ukuran Perusahaan positif dan signifikan terhadap Persistensi Laba	Jurnal Ekonomi Dan Teknik Informatika Vol: 9 No: 1 ISSN: 2338-4697 e-ISSN: 2579-3322
13.	Novel Asruri, Mohamad Zulman Hakim(2020) “Pengaruh <i>Leverage</i> , Ukuran perusahaan, Arus Kas Operasi, Besaran Akrua Terhadap Persistensi Laba”	1. Ukuran Perusahaan 2. Persistensi laba 3. <i>Leverage</i> 4. Alat Analisis Eviews	1. Arus Kas Operasi 2. Besaran Akrua	ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap persistensi laba, <i>leverage</i> berpengaruh positif pada persistensi laba	Jurnal Dinamika Universitas Muhammadiyah Tanggerang Vol: 5 No: 2 p-ISSN: 2477-1546 e-ISSN: 2581-1894
14	Mauliddianawati Awiryaning Sukma, Triyono (2021)	1. <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan	1. Kepemilikan Institusional	<i>leverage</i> dan ukuran perusahaan berpengaruh	Prosiding Seminar Stiami Vol: 8, No: 1

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	“Pengaruh Kepemilikan Institusional, Komite Audit, Audit Tenure, <i>Leverage</i> Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba” (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018)	2. Persistensi Laba	2. Komite Audit 3. Audit Tenure 4. Metode Regresi Linier Berganda 5. Alat Analisis SPSS	terhadap Persistensi Laba	ISSN: 2355-2883
15	Veronika ¹ , dan Herlin TundjungSetijaningih (2022) “Pengaruh Akrua, <i>Leverage</i> , Dan Arus Kas Operasi Terhadap Persistensi Laba Dengan <i>Book Tax Differences</i> Sebagai Variabel Moderasi”	1. <i>Leverage</i> 2. Persistensi Laba 3. Alat Analisis Eviews	1. Akrua, Arus kas operasi 2. <i>book tax difference</i> 3. <i>s</i> 4. Metode analisis Regresi Linier Berganda	<i>Leverage</i> pengaruh signifikan positif terhadap persistensi laba	Jurnal Ekonomi, Spesial Issue Vol: 27 No: 03 e-ISSN: 2580-4901 p-ISSN: 0854-9842
16	Tito Marta Sugema, Robi Maulana M, Ade Novita Nurjanah Pengaruh Volatilitas Arus Kas, Tingkat Hutang, Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba (Studi pada	1. Ukuran Perusahaan 2. Persistensi Laba	1. Volatilitas Arus Kas 2. Tingkat Hutang 3. Metode analisis Regresi Linier Berganda 4. Alat Analisis SPSS	<u>Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan negatif terhadap persistensi laba</u>	J-AKSI: Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi Volume 4, Nomor 2 E-ISSN: 2745-5343 / P-ISSN: 2721-060X

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Perusahaan Indeks LQ 45 yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018- 2020)				
17	Lidiya Wijaya, Farid Addy Sumantri (2022) Pengaruh <i>Tax Planning</i> , dan Ukuran Perusahaan terhadap Persistensi Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur <i>Sub Sektor Food and Beverage</i> yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016- 2020)	1. <i>Leverage</i> 2. Ukuran Perusahaan 3. Persistensi Laba	1. <i>Tax Planning</i> 2. Metode Regresi Linier Berganda 3. Alat Analisis SPSS	<i>Leverage</i> , Ukuran perusahaan, secara simultan berpengaruh terhadap persistensi laba	
18	Widya Yusni Asriyanti dan Jumiati Gunawan (2022) Pengaruh <i>leverage</i> dan arus kas operasi terhadap persistensi laba dengan dewan komisaris independent sebagai pemoderasi	1. <i>Leverage</i> 2. persistensi laba 3. Eviews	1. Arus kas operasi 2. Metode analisis Regresi Berganda	<i>Leverage</i> berpengaruh terhadap persistensi laba	Jurnal Ekonomi Trisakti Vol. 2 No. 2 e-ISSN 2339-0840
19	Herlinda susanto, (2022) pengaruh <i>book tax differences</i> , <i>leverage</i> , dan ukuran	1. <i>Leverage</i> 2. Ukuran perusahaan 3. persistensi laba	1. <i>Book tax difference</i> 2. Metode analisis Regresi	<i>Leverage</i> dan ukuran perusahaan berpengaruh secara simultan	Prosiding: ekonomi dan bisnis vol. 2 no. 1 e-ISSN 2809-381

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	perusahaan terhadap persistensi laba (studi empiris pada perusahaanmanu faktur sub sektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2015-2019)		Linier Berganda 3. Alat Analisis SPSS	terhadap persistensi laba	
20	Rizka Aryanti, Ali imron, Dicky Aditya (2024) pengaruh volatilas arus kas, volatilas penjualan, <i>leverage</i> , dan <i>book tax differences</i> terhadap persistensi laba	1. <i>Leverage</i> 2. persistensi laba 3. Metode Analisis Data Panel 4. Alat Analisis Eviews	1. Volatilitas arus kas 2. Volatilas penjualan 3. <i>Book tax differences</i>	<i>Leverage</i> berpengaruh signifikan secara simultan terhadap persistensi laba	Jurnal aktual akuntansi bisnis terapan Vol. 7 No1 ISSN 2622-6529 e-ISSN 2655-1306

2.2. Kerangka Pemikiran

Menurut Hartono (2013) Ukuran perusahaan adalah ukuran yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan, yang dapat diukur melalui total nilai aset atau penjualan bersih, sedangkan menurut Kasmir, (2019:196) menyatakan bahwa ukuran perusahaan dapat menjadi indikator baik buruknya kinerja perusahaan. Investor cenderung lebih percaya pada perusahaan besar, karena perusahaan tersebut dinilai memiliki kemampuan untuk terus meningkatkan kinerjanya dengan memperbaiki kualitas laba. Perusahaan besar, dengan tingkat operasional dan penjualan yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan kecil, cenderung menghasilkan laba yang lebih besar. Ukuran perusahaan mempengaruhi persistensi laba, karena semakin besar perusahaan, semakin besar pula kemampuannya untuk

menghasilkan laba. Dengan sumber daya yang lebih melimpah, perusahaan besar lebih mampu menjaga konsistensi laba dibandingkan perusahaan kecil.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Tambunan (2021), Maulita & Sefty Framita (2021) dan Ramadhan dkk. (2023) ditemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap persistensi laba. Namun, menurut penelitian yang dilakukan oleh Olivia & Viriany (2021) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh Negatif dan signifikan terhadap persistensi laba, dan menurut Indriani & Napitupulu (2020) Ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. Berdasarkan perbedaan pandangan dan temuan tersebut, maka kerangka pemikiran terbentuk.

Leverage merupakan suatu konsep keuangan yang menggambarkan kemampuan sebuah perusahaan dalam mengelola dan memenuhi seluruh kewajiban *finansialnya*. Dalam konteks ini, *leverage* tidak hanya terbatas pada kemampuan membayar utang jangka pendek, tetapi juga mencakup kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan dalam jangka panjang. Hal ini penting untuk menilai kesehatan dan stabilitas keuangan suatu perusahaan, karena menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat menggunakan modal pinjaman untuk mendukung kegiatan operasional dan pengembangan usahanya (Kasmir, 2019:152).

Leverage juga merupakan faktor yang mempengaruhi persistensi laba karena apabila tingkat *leverage* suatu perusahaan tinggi, maka risiko kerugian yang dihadapi juga meningkat. Sebaliknya, ketika *leverage* perusahaan rendah, risiko kerugian yang ditanggung akan lebih kecil, terutama dalam kondisi perekonomian yang sedang menurun. Namun, dalam kondisi ekonomi yang membaik, *leverage*

rendah juga akan menghasilkan tingkat pengembalian (*return*) yang lebih rendah Kasmir (2019). Dengan demikian, perusahaan yang memiliki utang besar dapat berada dalam posisi rentan terhadap krisis atau kebangkrutan, karena adanya kewajiban tetap yang harus dipenuhi. Hal ini pada akhirnya akan mempengaruhi terhadap persistensi laba.

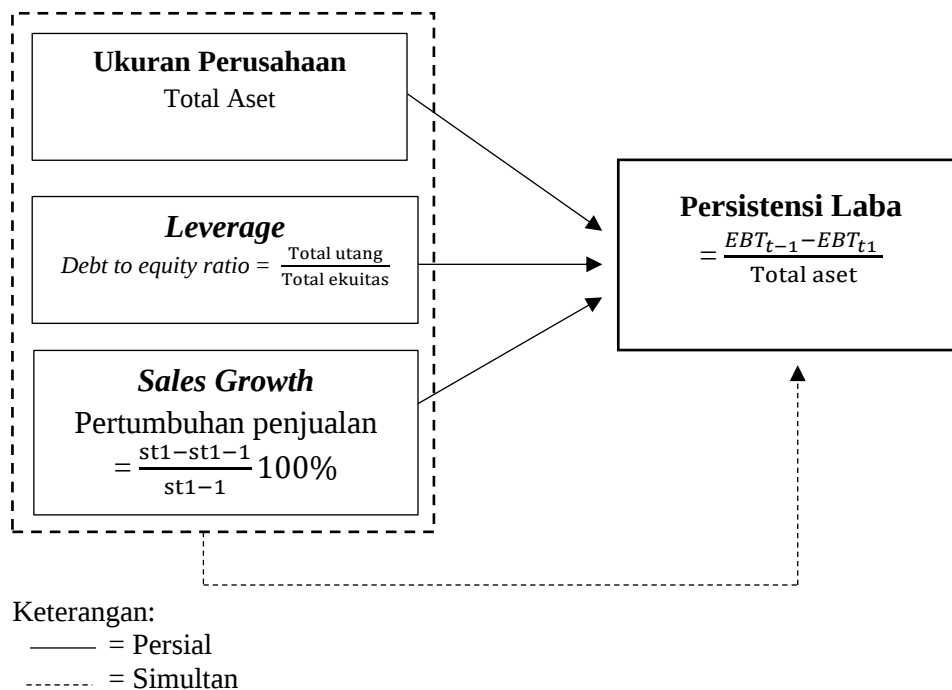
Dilihat dari penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Alifah Istipani dkk. (2023), Tambunan (2021) ditemukan bahwa *Leverage* berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba. Namun, menurut penelitian yang dilakukan oleh Putri (2020) *Leverage* tidak berpengaruh terhadap persistensi laba, dan menurut Olivia & Viriany (2021), Istipani & Hasunah Nanu (2023) *Leverage* berpengaruh Negatif terhadap persistensi laba. Berdasarkan pandangan dan temuan tersebut, maka kerangka pemikiran tersebut terbentuk.

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan salah satu faktor yang memengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Menurut Kasmir (2019) pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di pasar sejalan dengan perkembangan ekonomi dan sektor industri. Pertumbuhan penjualan juga mengindikasikan sejauh mana perusahaan berhasil meningkatkan penjualan dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan.

Semakin tinggi pertumbuhan penjualan (*sales growth*) memberikan sinyal positif bagi investor untuk menanamkan modal di perusahaan. Berdasarkan teori sinyal, peningkatan pertumbuhan penjualan memberi indikasi kepada investor bahwa mereka sebaiknya lebih tertarik untuk berinvestasi di perusahaan tersebut. Pertumbuhan penjualan dianggap sebagai tanda baik karena menunjukkan bahwa

perusahaan memiliki kinerja keuangan yang menguntungkan, sehingga investor dapat memperoleh tingkat pengembalian (*rate of return*) atas investasinya (Laksana, 2023) Hal ini diperkuat oleh penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap persistensi laba, seperti yang ditunjukkan dalam penelitian (Kontino dkk., 2016).

Dari kerangka pemikiran diatas penulis bisa simpulkan bahwa kemampuan perusahaan untuk mempertahankan laba secara berkelanjutan, atau persistensi laba, merupakan aspek krusial dalam analisis keuangan berpengaruh terhadap persistensi laba adalah ukuran perusahaan, yang biasanya dinilai berdasarkan total aset atau kapitalisasi pasar, mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan laba secara konsisten. Disisi lain *leverage* yang mencerminkan penggunaan utang dalam struktur modal dapat memicu fluktuasi laba melalui beban bunga dan resiko keuangan. Pertumbuhan penjualan sebagai indikator kinerja operasional, juga memainkan peran penting dalam menentukan persistensi laba karena menggambarkan kemampuan perusahaan untuk terus meningkatkan pendapat. Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dibuat kerangka penelitian sebagai berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.2.1. Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu jawaban sementara terhadap perumusan masalah penelitian yang disajikan dalam bentuk kalimat pertanyaan, serta didasarkan pada teori-teori yang relevan dan fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Berdasarkan penjelasan dalam kerangka pemikiran penelitian ini, hipotesis dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Ukuran perusahaan, *Leverage* dan *Sales Growth* secara simultan berpengaruh terhadap persistensi laba survei pada perusahaan sektor barang konsumen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2018-2023.

2. Ukuran Perusahaan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba survei pada perusahaan sektor barang konsumen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2018-2023.
3. *Leverage* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba survei pada perusahaan sektor barang konsumen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2018-2023.
4. *Sales Growth* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap persistensi laba survei pada perusahaan sektor barang konsumen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2018-2023.