

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan beroperasi dengan tujuan utama menciptakan nilai dan keberlanjutan usaha, sehingga diperlukan suatu sarana untuk menilai kondisi keuangan serta kinerja manajerial secara komprehensif. Salah satu sarana tersebut adalah laporan keuangan, yang tersusun berdasarkan pencatatan seluruh transaksi keuangan, meliputi penjualan, pembelian, dan aktivitas lainnya yang memengaruhi posisi perusahaan. Akuntansi keuangan adalah cabang akuntansi yang mempelajari perlakuan akuntansi terkait transaksi keuangan dalam penyusunan laporan keuangan sesuai dengan standar yang berlaku umum (Sulindawati & Musmini, 2023). Dalam laporan keuangan, pengguna dapat menemukan data kuantitatif tentang aset, liabilitas, ekuitas, pendapatan, dan biaya, yang tidak hanya berfungsi sebagai pertanggungjawaban atas penggunaan sumber daya, tetapi juga menggambarkan indikator keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan (Sufyati et al., 2021). Dampak dari pelaporan keuangan ini adalah pemangku kepentingan perusahaan hanya memeriksa perusahaan berdasarkan tingkat laba, nilai utang, dan angka akuntansi lainnya, sementara kinerja perusahaan dalam hal manajemen risiko, pemberdayaan sumber daya manusia, dan kesadaran akan konsep keberlanjutan tidak dapat dinilai (Kurniawan & Wahyuni, 2018). Sebagai suatu ikhtisar yang menampilkan kondisi keuangan pada periode tertentu, laporan keuangan berperan penting dalam memenuhi kebutuhan informasi berbagai pemangku kepentingan (Martono & Harjito, 2012); khususnya investor dan kreditor

yang memerlukan gambaran keandalan kinerja masa depan untuk menilai risiko investasi atau kredit (Prihadi, 2019).

Di sisi lain, pelaporan keuangan juga berfungsi sebagai media komunikasi antara entitas bisnis dengan pihak eksternal yang memiliki kepentingan atas informasi tersebut, sehingga informasi yang tersaji harus memiliki nilai informatif yang memadai agar mendukung pengambilan keputusan (Nurdin & Milka, 2021). Kinerja keuangan dapat memberikan bentuk nyata dalam menilai apakah suatu perusahaan tumbuh dan berkembang dengan baik atau tidak untuk menentukan kelangsungan hidup perusahaan (Purnamawati, Jie, Hong, & Yuniarta, 2022). Ketidakpastian dalam pemulihan ekonomi global menimbulkan risiko tinggi di sektor keuangan untuk pentingnya penilaian kinerja keuangan perusahaan bagi para pemangku kepentingan (Purnamawati, 2014). Salah satu komponen utama dalam laporan keuangan yang menjadi fokus analisis seluruh pemangku kepentingan adalah laba. Hal ini karena laba mencerminkan nilai tambah dari seluruh aktivitas operasional dan menjadi sinyal kunci bagi kelangsungan usaha.

Laba merupakan salah satu elemen paling krusial dalam laporan keuangan yang mencerminkan hasil akhir dari aktivitas operasional perusahaan selama periode tertentu. Laba mencerminkan ukuran pencapaian kinerja bisnis (Purnamawati & Hatane, 2022). Secara sederhana, laba diartikan sebagai kelebihan penghasilan atas biaya dalam satu periode akuntansi (Rohmatunnisa, 2024). Laba tidak hanya berfungsi sebagai angka akhir dalam laporan keuangan, tetapi juga merepresentasikan kinerja keuangan perusahaan secara menyeluruh. Dalam perusahaan terbuka, laba memiliki berbagai fungsi strategis yang menjadikannya pusat perhatian bagi berbagai pihak yang berkepentingan. Bagi manajemen, laba

digunakan sebagai dasar evaluasi kinerja serta sebagai pijakan dalam menyusun strategi bisnis ke depan. Bagi investor, laba menjadi sinyal prospektif atas potensi keuntungan dan risiko investasi. Sedangkan bagi kreditor, laba mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas untuk memenuhi kewajiban keuangan. Sebagai indikator utama dari keberhasilan usaha, laba digunakan untuk mengukur efektivitas pengelolaan pendapatan dan efisiensi pengendalian biaya (Silvan, 2024). Sehingga, peran laba tidak hanya terbatas pada internal perusahaan, tetapi juga memiliki implikasi yang luas dalam proses pengambilan keputusan ekonomi oleh berbagai pemangku kepentingan.

Seiring dengan pentingnya peran laba dalam pengambilan keputusan ekonomi, maka perhatian terhadap kualitas laba menjadi hal yang tidak dapat diabaikan. Kualitas laba merujuk pada sejauh mana angka laba yang disajikan dalam laporan keuangan secara realistis merefleksikan kinerja keuangan perusahaan yang sebenarnya, tanpa adanya manipulasi. Laba yang berkualitas tinggi dianggap sebagai laba yang dapat digunakan secara akurat untuk menilai kinerja terkini dan menjadi dasar yang kuat dalam memperkirakan kinerja di masa mendatang. Salah satu ukuran utama dari kualitas laba adalah Persistensi Laba, yaitu sejauh mana laba yang dihasilkan pada satu periode dapat berlanjut atau dipertahankan pada periode berikutnya (Marlina, 2021). Keberlanjutan adalah konsep jangka panjang yang perlu dipertimbangkan (Purnamawati, Yuniarta, Diatmika, & Be, 2025). Laba yang persisten memberikan sinyal bahwa perusahaan memiliki dasar operasional yang kuat dan berkelanjutan, sehingga lebih dapat dipercaya oleh para pemangku kepentingan.

Persistensi Laba memiliki peran penting dalam memberikan keyakinan kepada pengguna laporan keuangan bahwa laba yang dilaporkan bukanlah hasil dari rekayasa akuntansi atau peristiwa luar biasa yang tidak berulang. Persistensi Laba yang saat ini dihasilkan oleh perusahaan dapat digunakan sebagai indikator laba di masa yang akan datang (Riskiya & Africa, 2022). Bagi investor dan kreditor, informasi laba yang persisten menjadi indikator utama dalam menilai kinerja jangka panjang dan menaksir risiko finansial yang mungkin dihadapi perusahaan. Laba yang bersifat persisten dianggap mencerminkan kinerja fundamental perusahaan, menunjukkan stabilitas pendapatan serta efektivitas strategi operasional dan keuangan yang dijalankan. Sebaliknya, laba yang fluktuatif dan tidak dapat diprediksi sering kali mengindikasikan adanya ketidakpastian operasional atau bahkan manipulasi laporan keuangan, yang pada akhirnya dapat menurunkan kepercayaan pasar terhadap entitas tersebut. Oleh karena itu, memahami dan mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi Persistensi Laba menjadi sangat penting.

Bursa Efek Indonesia (BEI) menjadi rumah bagi beragam sektor industri, masing-masing dengan karakteristik dan sensitivitas yang berbeda terhadap kondisi makroekonomi. Sektor-sektor seperti properti, energi, dan teknologi sering kali bersifat siklikal (*cyclical*), di mana kinerjanya sangat fluktuatif dan bergantung pada siklus bisnis, tingkat suku bunga, serta harga komoditas global. Sebaliknya, terdapat sektor defensif (*defensive*) atau non-siklikal, yang cenderung lebih stabil karena menyediakan produk dan jasa yang merupakan kebutuhan dasar manusia. Permintaan untuk produk-produk ini relatif inelastis dan tidak mudah terpengaruh oleh perlambatan ekonomi. Sehingga, sektor barang konsumen primer, khususnya

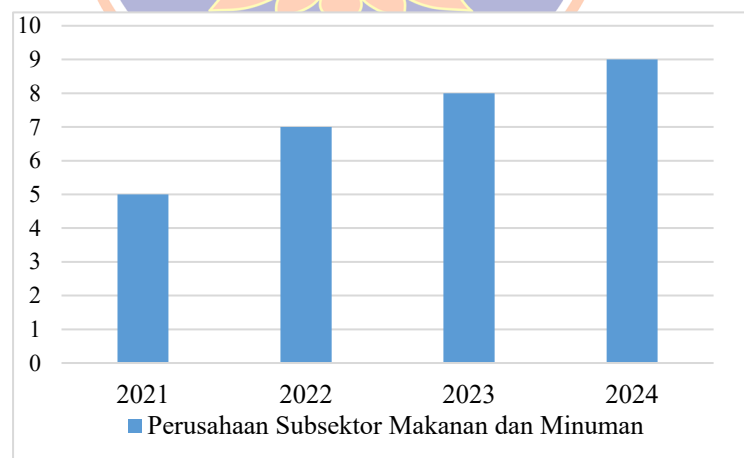
industri makanan dan minuman, menjadi pilihan yang relevan karena sifatnya yang defensif dan perannya yang fundamental dalam pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat.

Industri makanan dan minuman (F&B) di Indonesia, meskipun dikenal sebagai salah satu pilar manufaktur yang defensif, menghadapi tantangan operasional dan profitabilitas yang luar biasa pada periode pasca-pandemi 2022-2024. Kinerja fundamental perusahaan-perusahaan di sektor ini berada di bawah tekanan hebat akibat lonjakan biaya produksi (*cost-push pressure*) yang signifikan dan persisten. Tekanan ini merupakan akumulasi dari berbagai faktor eksternal, mulai dari volatilitas harga komoditas pangan global yang diperparah oleh disrupsi rantai pasok dan anomali cuaca, hingga depresiasi nilai tukar Rupiah yang pada tahun 2024 sempat melemah hingga level Rp 16.200 per Dolar AS (Bank Indonesia, 2024). Pelemahan mata uang ini memberikan dampak ganda: tidak hanya melambungkan biaya bahan baku impor krusial seperti gandum dan gula yang porsinya dapat mencapai 30%-50% dari total biaya produksi (Investor Daily, 2023), tetapi juga meningkatkan beban belanja modal (*capital expenditure*) untuk mesin produksi dan suku cadang yang mayoritas masih diimpor.

Tantangan dari sisi biaya ini diperburuk oleh dinamika pasar domestik yang sangat kompetitif. Ketua Umum Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Seluruh Indonesia (GAPMMI), Adhi S. Lukman, secara konsisten menegaskan bahwa kenaikan biaya ini tidak dapat serta merta dibebankan kepada konsumen sebagai kenaikan harga jual karena perusahaan harus berupaya keras menjaga pangsa pasar dan volume penjualan di tengah sensitivitas harga konsumen. Kombinasi antara kenaikan beban pokok penjualan yang tak terhindarkan dan

keterbatasan penyesuaian harga jual ini menciptakan efek gunting (*scissor effect*) yang tajam. Pengikisan margin ini secara langsung membatasi kemampuan perusahaan untuk melakukan reinvestasi, berinovasi dalam produk, dan mengalokasikan dana untuk ekspansi, sehingga tidak hanya mengancam profitabilitas jangka pendek tetapi juga daya saing dan pertumbuhan jangka panjang.

Dampak dari tekanan fundamental tersebut terefleksi secara nyata dan mengkhawatirkan pada data keuangan perusahaan subsektor F&B yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, yang menunjukkan adanya erosi profitabilitas secara sistematis dan meluas. Fenomena ini tidak hanya menimpa segelintir perusahaan, melainkan telah menjadi sebuah tren industri yang dapat diidentifikasi melalui beberapa lapisan bukti empiris. Bukti empiris dari fenomena ini dibuktikan dengan terjadinya peningkatan jumlah perusahaan yang membukukan kerugian, seperti yang telah disajikan berikut.

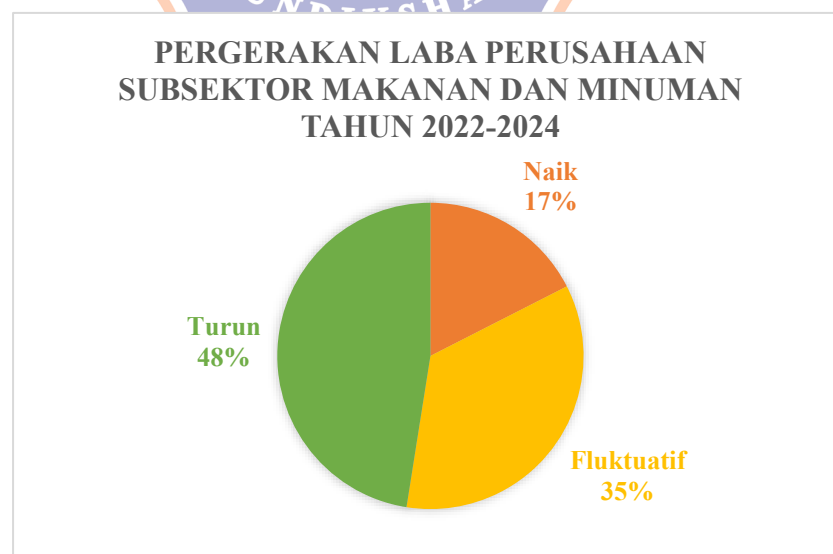


(Gambar 1.1 Peningkatan Perusahaan yang mengalami Kerugian)

Sumber: Laporan Keuangan Tahunan (2021-2024) Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman

Jumlah perusahaan yang membukukan kerugian dalam subsektor ini menunjukkan peningkatan setiap tahunnya, yaitu dari 5 perusahaan pada tahun 2021, menjadi 7 perusahaan pada tahun 2023, meningkat menjadi 8 perusahaan di 2023 dan kembali meningkat menjadi 9 perusahaan pada tahun 2024. Di antara perusahaan-perusahaan tersebut, ada entitas yang secara konsisten tidak mampu menghasilkan laba selama periode pengamatan, seperti PT Bumi Teknokultura Unggul Tbk (BTEK), yang secara berturut-turut melaporkan kerugian sebelum pajak sebesar Rp 1.234.567.890 pada 2022, Rp 1.567.890.123 pada 2023, dan Rp 1.890.123.456 pada 2024.

Fenomena tersebut diperkuat dengan teridentifikasi tren penurunan kinerja yang lebih besar dari peningkatan kinerja. Faktanya, mayoritas perusahaan atau sebesar 48% menunjukkan tren laba yang cenderung menurun selama periode pengamatan. Sebanyak 35% lainnya menunjukkan laba yang sangat fluktuatif, dan hanya minoritas kecil sebesar 17% yang mampu mencatatkan pertumbuhan laba secara konsisten.



(Gambar 1.2. Pergerakan Laba Perusahaan)

Sumber: Laporan Keuangan Tahunan Perusahaan (2021-2024)

Masalah utama yang teridentifikasi adalah tren penurunan kinerja laba yang sistematis dan berkelanjutan. Beberapa entitas mengalami penurunan laba yang sangat signifikan hingga akhirnya membukukan kerugian. Sebagai contoh representatif adalah PT Buyung Poetra Sembada Tbk (HOKI). Perusahaan ini pada awalnya mencatatkan laba sebelum pajak sebesar Rp 4.461.845.984 pada tahun 2022, namun kemudian berbalik arah menjadi kerugian sebesar Rp 10.392.345.789 pada tahun 2024. Jika diukur dari titik awal laba pada tahun 2022, kinerja perusahaan ini telah mengalami penurunan total sebesar 332,9% dalam kurun waktu dua tahun.

Di samping masalah utama penurunan kinerja, permasalahan lain yang turut memperburuk kondisi adalah tingginya volatilitas laba pada perusahaan lain. Ketidakmampuan menjaga stabilitas laba ini tercermin pada PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA). Perusahaan ini membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp 432.198.345.123 pada tahun 2022, yang kemudian mengalami penurunan substansial sebesar 72,1% menjadi Rp 120.345.789.123 pada tahun 2023. Namun, pada tahun 2024, laba perusahaan kembali melonjak signifikan sebesar 162,4% mencapai Rp 315.789.123.456. Ketidakstabilan laba dengan persentase sebesar ini, menciptakan ketidakpastian laba yang tinggi.

Rangkaian bukti empiris yang menunjukkan peningkatan kerugian, penurunan profitabilitas, dan volatilitas laba yang tinggi tersebut mengindikasikan adanya masalah yang lebih fundamental terkait keberlanjutan kinerja di sektor ini. Secara spesifik, fenomena tersebut menyoroti adanya tantangan dalam mencapai Persistensi Laba, yang merupakan salah satu atribut penting dari kualitas laba. Laba

yang tidak stabil secara inheren memiliki tingkat persistensi yang lebih rendah, sehingga mengurangi nilai prediktifnya bagi para pemangku kepentingan dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu, menjadi relevan untuk meneliti faktor-faktor penentu yang memengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan labanya pada periode yang penuh tantangan ini.

Dalam menilai keberlanjutan laba perusahaan (persistensi laba), dibutuhkan indikator yang mampu merepresentasikan kualitas kinerja keuangan secara menyeluruh dan berkelanjutan. Namun kenyataannya, tidak semua informasi yang relevan tersedia secara simetris antara pihak internal (manajemen) dan pihak eksternal (seperti investor dan kreditor) perusahaan, sehingga menimbulkan asimetri informasi. Kondisi ini menempatkan manajemen sebagai pihak yang *well-informed*, sementara investor dan kreditor berada dalam posisi *poor-informed* mengenai kondisi dan prospek perusahaan yang sebenarnya. Untuk menjembatani kesenjangan ini, teori sinyal (*Signaling Theory*) menjadi dasar yang tepat, karena menjelaskan bahwa pihak manajemen cenderung mengirimkan sinyal melalui informasi keuangan.

Sinyal pertama yang paling mendasar adalah volatilitas penjualan. Sebagai komponen utama pembentuk pendapatan, tingkat fluktuasi penjualan secara langsung mencerminkan stabilitas operasional dan risiko bisnis yang dihadapi perusahaan. Volatilitas yang rendah mengindikasikan adanya permintaan pasar yang dapat diprediksi dan menjadi fondasi yang kokoh untuk laba yang berkelanjutan. Sebaliknya, volatilitas penjualan yang tinggi, menjelaskan kinerja laba yang naik turun mencerminkan ketidakpastian pendapatan yang dapat mengganggu perencanaan biaya dan pada akhirnya merusak kemampuan laba untuk

bertahan (persisten) dari satu periode ke periode berikutnya. Kondisi pasca-pandemi menimbulkan keluhan dari masyarakat dalam menghadapi pandemi, salah satunya adalah penurunan penjualan yang drastis karena keterbatasan waktu, kesulitan dalam memperoleh bahan baku akibat pembatasan kegiatan ekspor-impor, dan hambatan dalam aktivitas produksi dan distribusi (Purnamawati & Yuniarta, 2021). Selain itu fenomena adopsi transaksi *cashless*, popularitas model *cloud kitchen*, dan ledakan jasa pesan antar makanan melalui *super-apps* telah mengubah cara perusahaan berinteraksi dengan konsumen. Pergeseran ke penjualan daring ini berpotensi menstabilkan pola penjualan bagi perusahaan yang berhasil beradaptasi. Namun, di sisi lain, perubahan perilaku konsumen dan persaingan ketat di platform digital juga dapat menciptakan sumber volatilitas baru.

Beberapa studi, seperti Wahyuni & Bangun (2025) dan Sunaryo & Humaeroh (2023), menunjukkan pengaruh positif, dengan alasan bahwa fluktuasi penjualan relatif kecil dibandingkan pendapatan lainnya, sehingga tidak mengganggu keberlangsungan laba. Sebaliknya, studi seperti Riskiya & Africa (2022) serta Saptiani & Fakhroni (2020) menemukan pengaruh negatif, dengan menyebutkan bahwa volatilitas tinggi mencerminkan ketidakpastian operasional dan tingginya penggunaan estimasi, yang dapat menyebabkan *noise* dalam laba. Bahkan, beberapa penelitian menyatakan tidak adanya pengaruh yang signifikan, karena Volatilitas Penjualan lebih dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti kondisi makroekonomi dan pertumbuhan populasi.

Sinyal selanjutnya yang berfungsi sebagai validator kualitas laba adalah arus kas operasi. Arus kas operasi yang kuat dan positif, seperti yang mendukung kinerja laba MYOR yang bertumbuh pesat, mengirimkan sinyal bahwa laba yang

dilaporkan memiliki substansi ekonomi yang kuat dan berkualitas tinggi. Arus Kas Operasi merupakan aliran kas dari aktivitas utama perusahaan yang mencerminkan kemampuan operasional dalam menghasilkan kas secara berkelanjutan, sehingga sering dianggap sebagai proksi laba permanen karena lebih sulit dimanipulasi dan merepresentasikan kinerja riil perusahaan. Dalam industri F&B pasca pandemi, fenomena ini semakin relevan karena banyak perusahaan melakukan investasi awal dalam digitalisasi dan layanan cloud kitchen, yang mungkin menurunkan arus kas sementara meskipun prospek laba jangka panjang tetap menjanjikan.

Sejumlah penelitian, seperti Agustin (2023) serta Purwatiningsih, Finatariyani, & Rahayu (2022), menemukan pengaruh positif antara Arus Kas Operasi dan Persistensi Laba, dengan alasan bahwa arus kas yang tinggi mencerminkan kualitas laba yang baik dan kemampuan perusahaan menjaga keberlanjutan operasional. Namun, hasil empiris tidak sepenuhnya konsisten, penelitian seperti Saptiani & Fakhroni (2020) menemukan pengaruh positif yang tidak signifikan. Sementara studi oleh Supriono (2021) menunjukkan pengaruh negatif antara Arus Kas Operasi dan Persistensi Laba dan studi oleh Ramadhan, Yamasitha, & Sari (2023) mengungkapkan bahwa Arus Kas Operasi tidak memiliki pengaruh terhadap Persistensi Laba. Ketidakkonsistenan ini dapat disebabkan oleh fluktuasi arus kas, perbedaan antara basis kas dan akrual, serta strategi keuangan perusahaan seperti pengeluaran kas besar untuk investasi yang dapat menekan arus kas dalam jangka pendek.

Namun, keberlanjutan laba perusahaan tidak hanya ditentukan oleh sinyal-sinyal internal tersebut, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh faktor dari luar. Untuk itu, Teori Kontingensi digunakan sebagai kerangka kedua untuk menjelaskan

variabel eksternal. Teori ini berpendapat bahwa keberhasilan dan kinerja perusahaan bergantung pada kemampuannya untuk beradaptasi dengan kondisi lingkungan bisnisnya. Sebuah perusahaan bisa saja menunjukkan sinyal internal yang kuat, namun jika tidak memiliki ketahanan terhadap guncangan eksternal, persistensi labanya tetap akan terancam. Pada periode pasca-pandemi (2022-2024), perusahaan di sektor makanan dan minuman menghadapi tantangan operasional yang signifikan, termasuk kenaikan biaya produksi dan prediksi adanya penurunan margin laba kotor akibat pelemahan nilai tukar Rupiah dan perubahan daya beli konsumen. Berbagai tekanan biaya ini tidak terlepas dari fenomena makroekonomi yang lebih besar, di mana tingkat inflasi memainkan peranan penting.

Variabel Tingkat Inflasi dipilih sebagai satu-satunya variabel makroekonomi dalam penelitian ini karena perannya yang paling fundamental dan langsung dalam menciptakan fenomena *cost-push pressure* yang menjadi inti masalah. Periode penelitian 2022-2024 secara spesifik ditandai oleh tekanan inflasi yang signifikan. Pada tahun 2022, inflasi tahunan Indonesia melonjak tajam mencapai 5,51%, level tertinggi dalam delapan tahun terakhir, yang salah satunya dipicu oleh kenaikan harga energi dan pangan global (BPS, 2023). Meskipun melandai pada tahun 2023 ke level 2,61%, tekanan dari komponen harga pangan bergejolak (*volatile food*) tetap tinggi dan berlanjut hingga tahun 2024 (Bank Indonesia, 2024).

Bagi perusahaan di subsektor makanan dan minuman, tingkat inflasi ini bukan sekadar angka statistik, melainkan representasi langsung dari kenaikan biaya *input* produksi, mulai dari bahan baku, biaya pengemasan, hingga ongkos logistik. Dibandingkan variabel makroekonomi lain seperti suku bunga yang dampaknya

lebih dominan pada keputusan pendanaan dan investasi, atau pertumbuhan PDB yang mengukur sisi permintaan, inflasi secara unik dan langsung menyerang komponen beban pokok penjualan dan biaya operasional perusahaan. Oleh karena itu, inflasi adalah variabel yang paling relevan untuk menjelaskan mekanisme *efek gunting* yang menggerus margin laba dan pada akhirnya mengancam persistensi laba.

Relevansi ini diperkuat oleh penelitian sebelumnya oleh Inrawan, dkk (2022) yang menunjukkan adanya pengaruh signifikan dan negatif dari inflasi terhadap profitabilitas. Selain itu penelitian oleh Andini (2024), yang dalam studinya menyimpulkan bahwa inflasi tidak memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan laba. Temuan-temuan ini menggarisbawahi bahwa kenaikan inflasi secara riil dapat menurunkan daya beli konsumen dan pada saat yang sama meningkatkan biaya produksi, yang pada akhirnya menekan kinerja laba perusahaan. Karena penelitian sebelumnya telah mengonfirmasi dampak negatif inflasi terhadap profitabilitas secara umum, maka menjadi sangat relevan untuk menguji lebih lanjut bagaimana variabel ini secara spesifik memengaruhi daya tahan atau persistensi dari laba tersebut.

Berbagai studi sebelumnya yang menguji pengaruh Volatilitas Penjualan dan Arus Kas Operasi terhadap Persistensi Laba memang menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Temuan yang beragam ini membuka adanya celah penelitian (*research gap*) dan menunjukkan bahwa hubungan antar variabel tersebut bersifat kontekstual dan belum sepenuhnya terjelaskan. Orisinalitas penelitian ini dibangun dengan menawarkan kebaruan yang signifikan dalam mengisi celah penelitian sebelumnya. Pertama, penelitian ini mengambil latar waktu yang sangat spesifik,

yaitu periode pasca-pandemi (2022–2024). Periode ini penting karena sektor makanan dan minuman mengalami perubahan besar, seperti percepatan digitalisasi dan pergeseran pola konsumsi, sehingga temuan dari masa ini akan sangat relevan dan berbeda dari penelitian-penelitian sebelumnya. Kedua, sebagai pengembangan dari studi Saptiani & Fakhroni (2020), penelitian ini menyempurnakan model yang ada. Alih-alih hanya berfokus pada faktor internal, penelitian ini memasukkan variabel makroekonomi, yaitu Tingkat Inflasi. Penambahan faktor eksternal ini menjadi sebuah langkah penting karena tekanan inflasi merupakan isu yang sangat nyata dan berpengaruh pada periode yang diteliti, sehingga model yang diusulkan dapat memberikan pemahaman yang lebih utuh dan mendalam. Hal ini menjadi dasar bagi Peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh Volatilitas Penjualan, Arus Kas Operasi, dan Tingkat Inflasi Terhadap Persistensi Laba Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman Periode 2022-2024**.

1.2 Identifikasi Masalah

1. Pada tingkat perusahaan individual, data laba bersih perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2022-2024 menunjukkan variasi kinerja yang signifikan, dengan beberapa entitas mengalami penurunan laba bahkan kerugian meskipun sektor ini secara kolektif mencatat pertumbuhan positif.
2. Disparitas kinerja dan fluktuasi laba bersih yang terjadi menciptakan ketidakpastian mengenai kemampuan perusahaan-perusahaan di sektor makanan dan minuman untuk mempertahankan laba mereka di masa depan (Persistensi Laba).

3. Perubahan struktural dan adaptasi model bisnis di sektor makanan dan minuman pasca-pandemi, seperti digitalisasi layanan dan munculnya *cloud kitchen*, berpotensi memengaruhi komponen-komponen penting dalam pembentukan laba.

1.3 Pembatasan Masalah

1. Penelitian ini akan membatasi diri pada analisis pengaruh Volatilitas Penjualan, Arus Kas Operasi, dan Tingkat Inflasi sebagai variabel independen terhadap Persistensi Laba sebagai variabel dependen. Variabel lain yang mungkin memengaruhi Persistensi Laba tidak akan dimasukkan dalam model penelitian ini.
2. Objek penelitian ini adalah perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan memublikasikan laporan keuangan yang lengkap selama periode penelitian.
3. Penelitian ini akan menggunakan data pada periode 2022 hingga 2024. Pemilihan periode ini didasarkan pada kondisi pasca-pandemi COVID-19 yang memungkinkan observasi terhadap adaptasi dan kinerja perusahaan di era pemulihan dan penyesuaian model bisnis.
4. Data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan keuangan tahunan yang diperoleh dari situs resmi BEI dan Indeksi Harga Konsumen (IHK) yang diperoleh dari situs resmi BPS..

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang tersebut, yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah Volatilitas Penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Persistensi Laba?
2. Apakah Arus Kas Operasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Persistensi Laba?
3. Apakah Tingkat Inflasi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Persistensi Laba?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah

1. Menganalisis dan menguji pengaruh Volatilitas Penjualan terhadap Persistensi Laba.
2. Menganalisis dan menguji pengaruh Arus Kas Operasi terhadap Persistensi Laba.
3. Menganalisis dan menguji pengaruh Tingkat Inflasi terhadap Persistensi Laba.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi, baik secara teoritis maupun praktis, kepada berbagai pihak yang berkepentingan.

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memperkaya literatur akuntansi dan keuangan dengan memberikan bukti empiris mengenai Teori Sinyal dalam hal Persistensi Laba di industri makanan dan minuman Indonesia. Temuan dari studi ini dapat memberikan pemahaman tentang bagaimana Volatilitas

Penjualan, Arus Kas Operasi, dan Tingkat Inflasi berfungsi sebagai sinyal kualitas laba dalam menjaga keberlanjutan kinerja perusahaan sekaligus membantu menjembatani inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya.

2. Manfaat Praktis

a) Bagi Mahasiswa/Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi dan dasar bagi mahasiswa atau peneliti di masa mendatang yang tertarik pada studi Persistensi Laba dan faktor-faktor yang memengaruhinya, khususnya dalam sektor industri yang spesifik dan pada periode pasca-pandemi.

b) Bagi Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan berharga bagi manajemen perusahaan sub sektor makanan dan minuman terkait pentingnya pengelolaan Volatilitas Penjualan, Arus Kas Operasi, dan Tingkat Inflasi untuk meningkatkan Persistensi Laba.

c) Bagi Universitas Pendidikan Ganesha

Kontribusi penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan memperkaya koleksi referensi di perpustakaan Universitas Pendidikan Ganesha, khususnya dalam bidang akuntansi dan manajemen keuangan.