

Pengaruh *Income Smoothing* terhadap Kinerja Perusahaan serta Target Omzet Penjualan dalam *Intervening*: Studi Kasus Distributor PT Jico Agung Wilayah Jawa Barat

Rizky Ray Marc¹

Program Studi Akuntansi, Fakultas Pendidikan Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung
rizkyraymarc@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak *income smoothing* terhadap kinerja perusahaan, dengan target omzet penjualan sebagai variabel yang memediasi hubungan tersebut, pada distributor-distributor PT Jico Agung (Miwon) Wilayah Jawa Barat selama periode 2015-2016. Sampel penelitian dipilih dengan menggunakan metode purposive sampling, yang menghasilkan 11 perusahaan sebagai sampel yang memenuhi kriteria. Analisis data dilakukan menggunakan teknik analisis jalur (*path analysis*). Hasil analisis menunjukkan bahwa praktik *income smoothing* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Namun, *income smoothing* tidak memiliki pengaruh langsung terhadap target omzet penjualan. Sebaliknya, target omzet penjualan memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Selain itu, *income smoothing* juga memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan melalui pengaruhnya terhadap target omzet penjualan, yang mengindikasikan adanya efek tidak langsung dari *income smoothing* terhadap kinerja perusahaan melalui variabel *intervening* target omzet penjualan.

Kata Kunci: Perataan Laba, Target Omzet Penjualan, Kinerja Perusahaan.

PENDAHULUAN

Kemampuan dan nilai suatu perusahaan dalam mengelola aset-asetnya dapat tercermin melalui hasil yang diperoleh dari laba operasinya. Salah satu tindakan yang dapat menggambarkan hal ini adalah praktik perataan laba (*income smoothing*), yang sebenarnya dianggap bertentangan dengan tujuan utama perusahaan (seperti yang dikemukakan oleh Widyaningdyah dalam Belkaoui, 2012, hlm. 198). Perataan laba adalah tindakan yang sengaja dilakukan perusahaan untuk meratakan atau menormalkan tren laba yang diperolehnya sesuai dengan tingkat yang diinginkan.

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan di atas dengan mengkaji pengaruh *income smoothing* terhadap kinerja perusahaan, pengaruhnya terhadap pencapaian target omzet penjualan, dampak target omzet penjualan terhadap kinerja perusahaan, dan apakah ada pengaruh tidak langsung dari *income smoothing* terhadap kinerja perusahaan melalui variabel target omzet penjualan.

TINJAUAN LITERATUR

Tinjauan tentang Perataan Laba

Belkaoui (2012) mendefinisikan perataan laba (income smoothing) sebagai tindakan mengurangi fluktuasi laba dari tahun ke tahun dengan cara mengalihkan pendapatan dari tahun-tahun dengan pendapatan tinggi ke tahun-tahun yang kurang menguntungkan. Beidleman, seperti yang dikutip dalam Belkaoui (2012, hlm. 192), menggambarkan perataan laba sebagai upaya yang disengaja untuk mengurangi fluktuasi laba ke tingkat yang saat ini dianggap sebagai normal oleh perusahaan. Dalam konteks ini, perataan laba mencerminkan usaha manajemen perusahaan untuk mengurangi variasi laba yang dianggap tidak wajar sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi dan manajemen yang baik.

Secara ringkas, perataan laba adalah tindakan yang dilakukan oleh manajemen dengan sengaja untuk mengurangi fluktuasi laba yang dilaporkan, dengan tujuan menciptakan kesan bahwa kinerja perusahaan stabil dan sehat. Tindakan ini harus berada dalam batas-batas yang diizinkan oleh aturan dan seringkali ditujukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Penelitian ini dapat mengukur perataan laba dengan menggunakan indeks Eckel.

Tinjauan tentang Omzet Penjualan

Omzet penjualan, sesuai dengan definisi dalam kamus lengkap bahasa Indonesia, mengacu pada total uang yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa selama periode penjualan tertentu. Artinya, omzet penjualan adalah hasil akumulasi jumlah uang yang diterima sebagai hasil penjualan selama suatu periode penjualan. Kotler (2012) menggambarkan penjualan sebagai tindakan menjual lebih banyak barang kepada lebih banyak orang dengan tujuan mendapatkan laba. Dari definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan salah satu aspek dalam bidang pemasaran, dan tujuan utama dari aktivitas pemasaran adalah meningkatkan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu. Dalam penelitian ini, indikator yang digunakan adalah tingkat pertumbuhan penjualan masing-masing distributor.

Tinjauan tentang Kinerja Perusahaan

Sugiyono (dalam Wibowo, 2016), menggambarkan bahwa kinerja perusahaan mencerminkan kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis menggunakan alat-alat analisis keuangan. Hal ini membantu dalam menilai baik buruknya keadaan keuangan perusahaan dan mencerminkan prestasi kerja selama periode tertentu. Armstrong dan Baron (dalam Wibowo, 2016), mengartikan kinerja sebagai hasil pekerjaan yang memiliki kaitan erat dengan tujuan strategis organisasi, kepuasan konsumen, serta memberikan kontribusi pada ekonomi. Kinerja, dengan demikian, berkaitan dengan pelaksanaan pekerjaan dan hasil yang dihasilkan dari pekerjaan tersebut. Hal ini melibatkan apa yang dikerjakan dan bagaimana cara melaksanakannya.

Salah satu aspek dari kinerja perusahaan adalah kinerja keuangan yang terkait erat dengan rasio keuangan. Dalam penelitian ini, fokusnya adalah pada rasio profitabilitas. Hery (2015) menjelaskan bahwa rasio profitabilitas adalah alat yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas bisnis normalnya. Kebanyakan perusahaan beroperasi dengan tujuan utama memaksimalkan keuntungan melalui penjualan produk kepada pelanggan. Oleh karena itu, salah satu tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan (Hery, 2015).

METODE

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kuantitatif, yang mengacu pada filsafat positivisme. Pendekatan ini digunakan untuk mengkaji populasi atau sampel tertentu, dengan teknik pengambilan sampel biasanya dilakukan secara acak. Pengumpulan data dalam penelitian kuantitatif dilakukan menggunakan instrumen penelitian, dan analisis data dilakukan secara kuantitatif dan statistik untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2014).

Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif, menurut Indriantoro & Supomo (2014), bertujuan untuk menggambarkan status saat ini dari subjek yang diteliti dan digunakan untuk menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan terkait dengan kondisi aktual subjek penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah distributor-distributor yang terkait dengan perusahaan PT. Jico Agung (Mi-won) selama tahun 2015 hingga 2016. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah non-probability sampling dengan pendekatan purposive sampling. Non-probability sampling adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang yang sama kepada setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih sebagai sampel (Sugiyono, 2014).

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan data primer, yang diperoleh langsung dari sumber data, yaitu laporan target omzet penjualan dan realisasinya dari distributor-distributor yang ditetapkan oleh perusahaan PT. Jico Agung (Mi-won) selama periode 2015-2016. Data ini diperoleh melalui persetujuan dari pihak admin accounting PT. Jico Agung (Mi-won) di bawah pengawasan branch manager perusahaan.

Tabel 1. Operasional Variabel

Variabel	Indikator	Skala
<i>Income Smoothing</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Rata-rata perubahan laba • Rata-rata perubahan penjualan 	Rasio
Target omzet penjualan	<ul style="list-style-type: none"> • Penjualan periode sebelumnya • Penjualan periode berjalan 	Rasio
Kinerja perusahaan	<ul style="list-style-type: none"> • Laba kotor • Tingkat Penjualan 	Rasio

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti

HASIL DAN DISKUSI

Perataan Laba

Perataan laba adalah praktik yang dilakukan secara sengaja oleh manajemen dengan tujuan mengurangi fluktuasi laba yang dilaporkan, sehingga menciptakan kesan bahwa kinerja perusahaan stabil dan sehat. Praktik perataan laba ini harus dilakukan dengan mematuhi aturan yang berlaku dan bertujuan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.

Hasil uji menggunakan indeks Eckel untuk mengidentifikasi perusahaan yang menerapkan praktik perataan laba atau tidak, dapat ditemukan dalam tabel berikut:

Tabel 2. Hasil Analisis Regresi Pengaruh *Income Smoothing terhadap Kinerja Perusahaan*

Mode	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.398 ^a	.158	.149	35.27656

a. Predictors: (Constant), Target Omzet Penjualan, Perataan Laba

Mode	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.398 ^a	.158	.149	35.27656

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	102.203	2.634		38.800	.000
	Perataan Laba	-.139	.060	-.155	-2.310	.022
	Target Omzet Penjualan	-.162	.029	-.373	-5.553	.000

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti

Tabel 3. Hasil Analisis Regresi Pengaruh *Income Smoothing* terhadap Target Omzet Penjualan

Mode	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.040 ^a	.002	-.004	88.18541

a. Predictors: (Constant), Perataan Laba

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	10.994	6.536		1.682	.094
	Perataan Laba	-.082	.151	-.040	-.547	.585

a. Dependent Variable: Target Omzet Penjualan

Sumber: Hasil Olah Data SPSS oleh Peneliti

Tabel 4. Pengaruh Target Omzet Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan Model
Summary

Mode	R	R Square	Adjusted Square	R Std. Error of the Estimate
1	.398 ^a	.158	.149	35.27656

a. Predictors: (Constant), Target Omzet Penjualan, Perataan Laba

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	102.203	2.634		38.800	.000
	Perataan Laba	-.139	.060	-.155	-2.310	.022
	Target Omzet Penjualan	-.162	.029	-.373	-5.553	.000

a.dependent variabel:kinerja perusahaan

Sumber: Hasil Olah Data SPSS Oleh Peneliti

Tabel 5. Hasil Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung

Variabel	Pengaruh Langsung	Variabel Intervening	Pengaruh Tidak langsung
X terhadap Y	0.040	-0.037	-0.0015
X terhadap Z	-0.155		-0.1565

Sumber: Hasil Olah Data oleh Peneliti

Pengaruh *Income Smoothing* terhadap Kinerja Perusahaan

Hasil analisis mengindikasikan bahwa variabel *Income Smoothing* memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hal ini terbukti melalui hasil analisis yang menunjukkan bahwa koefisien *Income Smoothing* memiliki nilai sebesar -2.310, yang berbeda dengan nol ($\neq 0$), dan nilai dari $-(t\text{-hitung})$ sebesar -2.310 lebih kecil daripada $-(t\text{-tabel})$ sebesar -1.729, dengan tingkat signifikansi sebesar $0.002 < 0.05$. Selain itu, hasil penelitian ini juga mengungkap bahwa R^2 sebesar 15.8%, yang mengindikasikan bahwa model penelitian ini menjelaskan sekitar 15.8% variasi dalam kinerja perusahaan, sementara 84.2% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak menjadi fokus penelitian ini. Meskipun begitu, kesimpulan dari penelitian ini tetap menegaskan bahwa Hipotesis Nol (H_0) ditolak dan Hipotesis Alternatif (H_a) diterima, yang menyiratkan bahwa *Income Smoothing* memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Pengaruh *Income Smoothing* terhadap Target Omzet Penjualan

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel *Income Smoothing* tidak memiliki pengaruh terhadap target omzet penjualan. Tidak adanya pengaruh *income smoothing* terhadap target omzet penjualan dapat dilihat melalui analisis model regresi, di mana nilai $-(t\text{-hitung})$ sebesar -0.547 lebih besar daripada $-(t\text{-tabel})$ sebesar -1.729, dengan tingkat signifikansi sebesar $0.585 > 0.05$. Selain itu, penelitian ini juga mengungkap bahwa R^2 sebesar 0.2%, yang mengindikasikan bahwa berdasarkan model penelitian ini, variabel *income smoothing* hanya mampu menjelaskan sekitar 0.2% variasi dalam target omzet penjualan, sementara 99.8% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak menjadi fokus penelitian ini.

Pengaruh Target Omzet Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel target omzet penjualan memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil keluaran model regresi, di mana nilai $-(t\text{-tabel})$ adalah -1.729 dan $-(t\text{-hitung})$ sebesar -5.553. Perbandingan ini menunjukkan bahwa $-(t\text{-hitung})$ lebih kecil daripada $-(t\text{-tabel})$, dengan tingkat signifikansi sebesar $0.000 < 0.05$. Hasil output ini juga mengungkap bahwa R^2 sebesar 15,8%, yang berarti bahwa berdasarkan model penelitian, variabel target omzet penjualan mampu menjelaskan sekitar 15.8% variasi dalam kinerja perusahaan, sementara sekitar 84.2% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak menjadi fokus penelitian ini. Meskipun demikian, hasil penelitian tetap menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti target omzet penjualan memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Pengaruh *Income Smoothing* terhadap Kinerja Perusahaan melalui Target Omzet Penjualan

Berdasarkan hasil uji Sobel test, dapat disimpulkan bahwa secara tidak langsung, *income smoothing* memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan melalui target omzet penjualan. Hasil uji Sobel test menunjukkan bahwa $-(t\text{-hitung}) < -(t\text{-tabel})$, yaitu sebesar -

$2.575 < -1.729$. Hasil ini mengindikasikan bahwa praktik income smoothing memiliki kemampuan untuk memengaruhi kinerja perusahaan melalui target omzet penjualan. Oleh karena itu, kesimpulan dari penelitian ini adalah menolak hipotesis nol (H_0) dan menerima hipotesis alternatif (H_a), yang berarti bahwa income smoothing memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan melalui target omzet penjualan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai dampak income smoothing terhadap kinerja perusahaan melalui target omzet penjualan pada distributor-distributor PT. Jico Agung (Mi-won) di wilayah Jawa Barat, dapat disimpulkan sebagai berikut: *Pertama*, Income smoothing memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Ini berarti bahwa perusahaan yang melakukan praktik income smoothing cenderung memiliki kinerja yang lebih baik. Hal ini karena para distributor merasa bahwa dengan melakukan income smoothing, mereka dapat meningkatkan kinerja perusahaan dan juga berpeluang mendapatkan bonus sebagai insentif dari PT. Jico Agung (Mi-won) jika mereka berhasil mencapai target penjualan yang ditetapkan. Hasil penelitian ini mendukung hipotesis pertama. *Kedua*, Income smoothing tidak berpengaruh secara signifikan terhadap target omzet penjualan. Hal ini mengindikasikan bahwa tindakan income smoothing tidak memiliki dampak yang signifikan terhadap pencapaian target omzet penjualan. Faktor lain, seperti penurunan pertumbuhan penjualan, menjadi penyebab utama sulitnya mencapai target omzet penjualan, sehingga para distributor tidak banyak melakukan praktik income smoothing dalam menjalankan bisnis mereka. Oleh karena itu, hasil penelitian ini tidak mendukung hipotesis kedua. *Ketiga*, Target omzet penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Artinya, jika target omzet penjualan dapat dicapai atau ditingkatkan, maka kinerja perusahaan akan mengalami peningkatan. Hal ini karena kinerja perusahaan dapat tercermin dari peningkatan penjualan, laba, aset, dan sumber daya lainnya. Oleh karena itu, hasil penelitian ini mendukung hipotesis ketiga. *Keempat*, Income smoothing memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan melalui target omzet penjualan. Ini berarti bahwa target omzet penjualan memiliki peran penting dalam menjelaskan hubungan tidak langsung antara income smoothing dan kinerja perusahaan. Target omzet penjualan menjadi faktor pertimbangan utama bagi distributor dalam melakukan income smoothing untuk memperbaiki atau meningkatkan kinerja perusahaan agar terlihat baik. Hasil penelitian ini mendukung hipotesis keempat.

REFERENSI

Buku:

- Belkaoui, A. R. (2012). *Teori Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Fahmi, I. (2015). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: Alfabeta
- Fraser, L. M., & Ormiston, A. (2008). *Memahami Laporan Keuangan* (Edisi Ketu). Jakarta:

Indeks.

- Ghozali. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Harahap, S. (2013). *Teori Akuntansi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Helfert, E. A. (1997). *Teknik Analisis keuangan : Petunjuk Praktis untuk Mengelola dan Mengukur Kinerja Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Hery. (2015). *Analisis Kinerja Manajemen*. Jakarta: PT Grasindo.
- Hery. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Indriantoro, & Supomo. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Jogiyanto. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis : Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman edisi keenam cetakan kedua*. Yogyakarta: BPFE.
- Kasmir. (2015). *Analisis Laporan Keuangan (Edisi Kede)*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kuncoro, M. (2013). *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama.
- Mustafa, Z. (2013). *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nuryaman, & Veronica. (2015). *Metode Penelitian Akuntansi dan Bisnis*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Phillip, K. (2012). *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*. Yogyakarta: Andy.
- Priyanto. (2014). *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Riyanto, B. (2001). *Dasar-Dasar pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Santoso, B. (2015). *Keagenan (Agency)*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto. (2013). *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Jakarta: PT Buku Seru.
- Wibowo. (2016). *Manajemen Kinerja*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Jurnal Ilmiah:

- Amanah, L., & Jamaluddin. (2015). Pengaruh Kinerja Keuangan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Income Smoothing, 4(7).
- Fitriyani, D., & Mirdah, A. (2012). Pengaruh Manajemen Laba Terhadap Kinerja Perusahaan Dengan Kualitas Audit Sebagai Variabel Pemoderasi.

- Indrayenti, & Natalia, S. (2016). Pengaruh Tingkat Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran piutang Terhadap Likuiditas Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di bursa Efek Indonesia Periode 2012-2014. *Akuntansi & Keuangan*, 7(2).
- Juniarti, & Carolina. (2012). Analisa Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Perataan Laba (Income Smoothing) Pada Perusahaan- Perusahaan Go Public, 148–161.
- Noviana, S. R., & Yuyetta, E. N. A. (2011). Analisis Faktor - faktor yang Mempengaruhi Praktik Perataan Laba (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Periode 2006-2010), 8(1), 69–82.
- Peranasari, I. A. A. I., & Dharmadiaksa, I. B. (2014). Perilaku Income Smoothing , dan Faktor-Faktor yang memengaruhinya. *E-Journal Akuntansi Universitas Udayana*, 140–153.
- Putra, A. T. (2013). Pengaruh Perataan Laba terhadap Kinerja Saham pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia (BEI), 2(1).
- Ristiani, S. (2015). Pengaruh Biaya Pemasaran dan Omzet Penjualan Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Di PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Gorontalo).
- Solihin, C., & Alwiyah. (2015). Pengaruh Income Smoothing Terhadap Earning Response, 1(2), 80–96.
- Suryandari, N. N. A. (2012). Analisis Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Income Smoothing, 11(1), 196–205.