

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis mengenai pengaruh *income smoothing* terhadap kinerja perusahaan melalui target omzet penjualan pada distributor-distributor PT. Jico Agung (Miwon) wilayah Jawa Barat, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Income Smoothing* berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, yang artinya jika perusahaan melakukan tindakan *income smoothing*, maka akan membuat kinerja perusahaannya baik. Hal ini dikarenakan para distributor menganggap dengan melakukan tindakan *income smoothing* disamping akan membuat kinerja perusahaannya baik, disamping itupun akan mendapatkan isentif berupa bonus yang diberikan oleh perusahaan PT. Jico Agung (Miwon) jika mampu mencapai target penjualan yang dibebankan. Hasil penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis.
2. *Income smoothing* tidak berpengaruh terhadap target omzet penjualan, yang artinya tindakan *income smoothing* tidak berpengaruh signifikan terhadap target omzet penjualan. Hal ini dikarenakan tingkat pertumbuhan penjualan yang menurun sehingga target omzet penjualan sulit untuk dicapai hal ini menyebabkan para distributor tidak melakukan tindakan *income smoothing* dalam melaksanakan aktivitas bisnis perusahaannya. Oleh karena itu, hasil penelitian ini tidak berhasil mendukung hipotesis.
3. Target omzet penjualan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, yang artinya jika target omzet penjualan naik atau tercapai, maka kinerja perusahaan akan terlihat baik, hal ini dikarenakan kinerja perusahaan tercermin dari peningkatan penjualan, laba, asset dan sumber daya lainnya. Oleh karena itu, maka penelitian ini berhasil mendukung hipotesis.
4. *Income Smoothing* berpengaruh terhadap kinerja perusahaan melalui target omzet penjualan, yang artinya target omzet penjualan berpengaruh signifikan untuk menjelaskan hubungan tidak langsung *income smoothing* terhadap kinerja perusahaan. Hal ini dikarenakan target omzet penjualan

menjadi salah satu pertimbangan utama para distributor untuk melakukan tindakan *Income Smoothing* dalam membuat atau memperbaiki kinerja perusahaan agar terlihat baik. Hasil penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis mengenai pengaruh *income smoothing* terhadap kinerja perusahaan melalui target omzet penjualan dan memperoleh simpulan, maka penulis mengajukan beberapa saran yang dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data tahun 2015-2016, sehingga untuk tahun-tahun mendatang, hasil penelitian ini masih perlu diuji kembali. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk menggunakan data diatas dua tahun, sehingga perubahan data dan kondisi perusahaan yang menjadi sampel penelitian lebih terlihat sehingga dapat dijadikan acuan untuk pengambilan keputusan jangka panjang.
2. Peneliti selanjutnya dapat mengganti populasi penelitian, tidak hanya menggunakan satu perusahaan dengan distributor-distributornya sebagai obyek penelitian. Populasi penelitian bisa menggunakan perusahaan kompetitornya, sehingga peneliti dapat membandingkannya atau lain sebagainya. Peneliti juga menyarankan untuk menambahkan variabel lain seperti ukuran perusahaan, nilai perusahaan, profitabilitas perusahaan serta variabel lain yang diprediksi dapat mempengaruhi target omzet penjualan dan kinerja perusahaan.
3. Penelitian ini dapat membantu penulis dalam memberikan manfaat terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi khususnya akuntansi, dan dapat membantu penulis dalam pengambilan keputusan dalam dunia kerja yang berkaitan dengan pertumbuhan tingkat penjualan agar kinerja perusahaan terlihat baik.
4. Untuk pihak eksternal maupun internal perusahaan. Penelitian ini memberikan informasi bahwa target omzet penjualan merupakan salah satu komponen yang penting dalam mengukur kinerja perusahaan. Namun demikian, faktor-faktor lain selain target omzet penjualan juga perlu

dianalisis kembali agar analisis yang dilakukan dapat menjelaskan bagaimana kinerja perusahaan dapat meningkat dan kinerjanya terlihat baik.

