

## **PENGARUH ASSET INTENSITY DAN EMPLOYEE INTENSITY TERHADAP STICKY COST PADA BIAYA PENJUALAN, ADMINISTRASI, DAN UMUM**

**Yuniasih Wahyuningtyas**  
**Yeterina Widi Nugrahanti**

*E-mail:* yeterina.nugrahanti@staff.uksw.edu

### **ABSTRACT**

The aim of this study is to find the indication of sticky cost behavior in manufacturing companies in Indonesia between 2009 and 2012 and to see whether the sticky cost level is affected by asset intensity and employee intensity. The indication of sticky cost can be seen from a higher cost when sales volume is increasing compared to when sales volume is decreasing in the equal proportion. This study found that selling, general, and administrative increase 0,475% percent per 1 percent increase in sales and decrease 0,409 percent per 1 percent decrease in sales. The degree of stickiness also increase following the increase of asset intensity. However, the rise of stickiness does not follow the increase in employee intensity.

**Keywords:** sticky cost, adjustment cost, asset intensity, employee intensity

**JEL Classification:** D24, J54

### **PENDAHULUAN**

Dalam mengambil keputusan, seorang manajer harus mengetahui tentang perilaku biaya. Apabila manajer mengetahui konsep biaya maka akan mampu mengoptimalkan serta meningkatkan efisiensi biaya dalam

pengelolaan sumber daya perusahaan (Persada, 2006). Berdasarkan perilakunya biaya terdiri dari biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi-variabel. Biaya variabel merupakan biaya yang totalnya berhubungan dengan perubahan input atau output secara proporsional. Biaya tetap tidak dipengaruhi oleh perubahan input atau output dan biaya semi-variabel merupakan biaya yang totalnya dipengaruhi oleh volume sumber daya tapi tidak proporsional (Windyastuti dan Biyanto, 2005).

Terdapat temuan bahwa biaya meningkat lebih tinggi saat volume aktivitas meningkat dibanding penurunan biaya saat aktivitas menurun. Perilaku tersebut disebut perilaku *Sticky cost*. Biaya disebut *sticky* ketika kenaikan biaya yang disebabkan oleh penambahan volume penjualan lebih besar dibandingkan penurunan biaya yang disebabkan penurunan volume penjualan (Anderson *et al.*, 2003; Windyastuti dan Biyanto, 2005).

Beberapa penelitian membuktikan adanya *sticky cost* di beberapa negara. Porporato dan Werbin (2010) meneliti adanya indikasi perilaku *sticky cost* pada bank-bank di Amerika. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terjadi *sticky cost* pada bank di Argentina, Brazil, dan Canada. Biaya penjualan, administrasi, dan umum meningkat sebesar 0,60% di Argentina, 0,82% di Brazil, dan 0,94% di Canada pada setiap 1% kenaikan volume aktivitas. Pada sisi lain, biaya hanya turun sebesar 0,38% di Argentina, 0,48% di Brazil, dan 0,94% di Canada pada setiap 1% penurunan volume

aktivitas.

Medeiros dan Costa (2005) menemukan indikasi adanya *sticky cost* pada perusahaan-perusahaan di Brazil dan menemukan bahwa pada biaya penjualan, administrasi, dan umum meningkat 0,5% per kenaikan 1% dalam penjualan, namun menurun hanya 0,32% per penurunan 1% dalam penjualan. Teruya *et al.* (2010) menemukan adanya indikasi perilaku *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum pada perusahaan-perusahaan di Jepang. Penelitian ini menggunakan sampel semua perusahaan yang terdaftar pada *Tokyo Stock Exchange* dari tahun 1975-2000.

Pichetkun dan Panmanee (2012) melakukan penelitian tentang determinan dari perilaku *sticky cost* di Thailand dengan menggunakan *adjustment cost theory*, *agency cost theory*, *political cost theory*, dan *corporate governance*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa rasio-rasio pada *adjustment cost theory* yaitu *asset intensity*, *employee intensity*, *stock intensity*, *equity intensity*, dan *capital intensity* dan rasio-rasio pada *agency cost theory* yaitu *risk (BETA)*, *concentration/rate (COMPETE)*, dan *tax ratio* secara bersamaan berhubungan secara positif dengan tingkat *sticky cost*, sedangkan *political cost theory* dan *corporate governance* berhubungan secara negatif dengan tingkat *sticky cost*.

Windiyastuti dan Biyanto (2005) menganalisis *stickiness* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum pada penjualan bersih dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dari *Indonesian Capital Market Directory* dari tahun 1998-2004. Penelitian ini menemukan bahwa biaya pemasaran, administrasi, dan umum naik sebesar 0,68% per 1% kenaikan volume, tetapi menurun hanya 0,08% per 1% penurunan volume. Selain itu penelitian juga menemukan tingkat *sticky cost* meningkat sesuai dengan peningkatan *asset intensity* tetapi menurun bersamaan dengan *employee intensity*.

Penelitian yang dilakukan oleh Pichetkun dan Panmanee (2012), Anderson *et al.* (2003), Calleja *et al.* (2005), Weiss (2010), Yasukata dan Kajiwara (2011) menggunakan pendekatan *adjustment cost theory* untuk melihat perilaku *sticky cost*. Teori ini menyatakan apabila manajer melakukan *adjustment cost* sesegera mungkin setelah terjadinya ketidaksesuaian antara rencana dan aktualisasi, maka *sticky cost* tidak akan terjadi. Sebagai ilustrasi setiap tahun manajer membuat

anggaran, yaitu anggaran penjualan dan anggaran produksi, lalu anggaran dilihat berjalan atau tidak. Apabila dalam realisasinya tidak sesuai dengan yang dianggarkan, maka manajer akan mengambil keputusan. Jika manajer optimis, manajer akan mempertahankan *utilization* sehingga biaya akan membengkak dan *sticky cost* terjadi. Sedangkan jika manajer pesimis, maka manajer akan menyesuaikan *utilization* sehingga biaya dapat disesuaikan dan *sticky cost* tidak terjadi.

Penelitian mengenai determinan *sticky cost* masih jarang dilakukan di Indonesia, sehingga penelitian ini akan mencoba melihat pengaruh dari *asset intensity* dan *employee intensity* terhadap *sticky cost* pada perusahaan sektor manufaktur di Indonesia. Alasan pemilihan sektor manufaktur karena Hidayatullah *et al.* (2011) serta Windiyastuti dan Biyanto (2005) menemukan adanya indikasi perilaku *sticky cost* pada sektor manufaktur di Indonesia. Penelitian ini menggunakan periode tahun 2009-2012 untuk mendapatkan data terbaru.

Tujuan penelitian ini untuk mengevaluasi terjadinya perilaku *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum. Selain itu, penelitian ini juga akan melihat apakah *asset intensity* dan *employee intensity* mempengaruhi *sticky cost*. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan yang memiliki kondisi-kondisi tertentu yang mengakibatkan *sticky cost* menjadi tinggi, sebab *sticky cost* memberikan dampak negatif bagi perusahaan yaitu mengurangi laba (Anderson *et al.*, 2006; Weiss, 2010). Selain itu, penelitian ini dapat dijadikan pertimbangan bagi investor untuk memilih perusahaan yang tidak berisiko memiliki tingkat *sticky cost* yang tinggi dengan melihat *asset intensity* dan *employee intensity*.

## MATERI DAN METODE PENELITIAN

*Sticky cost* pertama kali ditemukan oleh Malcolm pada tahun 1991. Beberapa biaya cenderung mempunyai karakter tidak sebanding dengan perubahan aktivitasnya. Jadi biaya ini cenderung kaku dan melekat karena adanya *fix cost* yang terlalu tinggi, bahkan jika aktivitas menurun, oleh karena itu biaya tersebut diberi label "*sticky cost*". Penelitian Anderson *et al.* (2003) menemukan *sticky cost* adalah biaya yang meningkat lebih tinggi ketika volume penjualan naik daripada saat volume penjualan turun pada proporsi yang sama.

*Sticky cost* terjadi karena ketidakseimbangan penyesuaian sumberdaya yaitu lebih lambat dalam proses penyesuaian yang menurun dibanding proses penyesuaian yang meningkat. Selain itu manajer cenderung memilih tetap mempertahankan sumberdaya yang tidak terpakai daripada melakukan pengurangan sumberdaya ketika penjualan menurun.

Alasan utama bagi keberadaan *sticky cost* adalah ketidakpastian tentang permintaan masa depan produk yang dijual oleh perusahaan yang mengakibatkan manajer cenderung memilih tetap mempertahankan sumberdaya yang tidak terpakai daripada melakukan pengurangan sumberdaya ketika penjualan menurun. Namun sebaliknya, jika manajer memilih untuk menyesuaikan biaya maka *sticky cost* tidak akan terjadi (Anderson *et al.*, 2003). Keputusan manajer tersebut adalah keputusan yang disengaja berdasarkan alasan yang subjektif yaitu prospek peningkatan penjualan di masa mendatang. Ini dibuktikan oleh Yasukata dan Kajiwara (2011) dengan menggunakan menggunakan *The Deliberate Decision Theory* dan *Cost Adjustment Delay Theory*. *The Deliberate Decision Theory* menyebutkan bahwa *sticky cost* terjadi akibat keputusan yang disengaja oleh manajer, sedangkan *Cost Adjustment Delay Theory* menjelaskan bahwa perilaku *sticky cost* terjadi akibat keputusan manajer yang menunda penyesuaian biaya.

Ada beberapa penelitian yang menguji apa saja yang mempengaruhi perilaku *sticky cost*. Canon (2011) menyatakan bahwa *sticky cost* muncul karena *marginal cost* penambahan kapasitas saat permintaan meningkat lebih besar dari *marginal benefit* dari pengurangan kapasitas saat permintaan menurun. Pichetkun dan Panmanee (2012) menyatakan bahwa rasio-rasio pada *adjustment cost theory* dan *agency cost theory* mempengaruhi tingkat *sticky cost*.

*Adjustment cost theory* diperkenalkan oleh Lucas (1967). Ketika terjadi keadaan yang tidak terduga, perusahaan tidak dapat mengubah tingkat faktor produksi secara tiba-tiba tanpa adanya penyesuaian biaya. Oleh karena itu, mengubah level produksi memerlukan biaya. *Adjustment cost* terjadi karena ketidaksesuaian antara biaya yang direncanakan dengan biaya yang terjadi akibat perubahan volume. *Adjustment cost* disajikan secara implisit pada laporan keuangan. Ini berarti *adjustment cost* tidak dilaporkan dan diukur pada akun pendapatan maupun beban. Jika manajer

ingin menaikkan atau menurunkan *utilization*, *adjustment cost* akan terjadi.

Penelitian sebelumnya pada *cost on stickiness* (Anderson *et al.*, 2003; Subramaniam & Weidenmier, 2003; Medeiros & Costa, 2004; Yang *et al.*, 2005; Anderson *et al.*, 2005) menggunakan *intensity of total assets* dan *intensity of employees* sebagai *proxy* dari *adjustment cost*. Untuk mendukung ini, penelitian-penelitian tersebut mengindikasikan bahwa *sticky cost* dipengaruhi oleh *intensity of asset* dan *intensity of employees*.

Banyak penelitian terdahulu yang menggunakan penjualan bersih sebagai *proxy* dari volume penjualan, karena volume penjualan tidak dapat diamati secara langsung. Perilaku biaya pada biaya penjualan, administrasi, dan umum dapat dipelajari dengan menghubungkan aktivitas penjualan karena volume penjualan mempengaruhi beberapa komponen biaya administrasi dan umum. Biaya penjualan, administrasi, dan umum memiliki komponen *fix* dan komponen variabel maka biaya ini memiliki sifat semi variabel. Biaya administrasi dan umum menjadi *sticky* ketika besarnya biaya administrasi dan umum meningkat lebih tinggi dan ketika volume penjualan naik dibandingkan besarnya biaya administrasi dan umum yang menurun, dan ketika volume penjualan menurun (Windyastuti dan Biyanto, 2005). *Stickiness* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum terjadi jika manajer memutuskan untuk menahan sumberdaya yang tidak terpakai daripada melakukan *adjustment cost* ketika volume mengalami penurunan. Manajer ragu untuk mengurangi *utilization* ketika penjualan menurun karena mengantisipasi jika terjadi kenaikan penjualan kembali. Dengan demikian, biaya penjualan, administrasi, dan umum akan tetap tinggi karena tidak segera disesuaikan (Anderson *et al.*, 2003). Berdasar uraian yang telah disampaikan tersebut, maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**H1:** Peningkatan biaya penjualan, administrasi dan umum lebih tinggi pada saat penjualan naik dibandingkan penurunan biaya pada saat penjualan menurun.

*Asset intensity* adalah rasio total aset terhadap penjualan bersih. *Asset intensity* diukur dari total aset/ penjualan (Pichetkun dan Panmanee, 2012). Gambaran logis tentang indikasi *sticky cost* pada *asset intensity* adalah ketika penjualan mengalami peningkatan,

maka perusahaan harus membeli sebuah mesin lagi untuk menyesuaikan peningkatan penjualan tersebut (Windyastuti dan Biyanto, 2005). Misalnya perusahaan mempunyai sebuah mesin dengan kapasitas produksi sebesar 250.000 unit setiap satu periode dengan biaya perawatan dan depresiasi sebesar Rp2.000.000. Pada saat penjualan mengalami peningkatan sebesar 50% atau sebesar 125.000 unit, perusahaan akan membeli satu buah mesin lagi. Sehingga biaya perawatan dan depresiasi akan ikut meningkat menjadi Rp4.000.000. Namun saat penjualan menurun sebesar 50% atau 125.000 unit, perusahaan tidak akan mengurangi mesin karena manajer berpikir pada periode yang akan datang akan terjadi peningkatan penjualan, sehingga perusahaan tidak harus membeli mesin lagi karena biaya pengadaan mesin ini mahal. Walaupun terjadi penurunan penjualan manajer akan mempertahankan mesin tersebut dan tetap menanggung biaya perawatan dan depresiasi sebesar Rp4.000.000 dengan kapasitas yang belum tentu digunakan. Ini menunjukkan adanya indikasi *sticky cost*, yaitu ketika penjualan naik biaya perawatan dan depresiasi akan meningkat, sedangkan saat penjualan menurun biaya tersebut tidak ikut menurun (Windyastuti dan Biyanto, 2005).

Karena biaya perawatan dan depresiasi termasuk dalam komponen biaya penjualan, administrasi dan umum, maka semakin tinggi *asset intensity* maka *sticky cost* juga akan tinggi. Sehingga peningkatan biaya penjualan, administrasi dan umum sesuai dengan peningkatan *asset intensity* (Nugroho dan Endarwati, 2013). Berdasar uraian yang telah disampaikan tersebut, maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**H2a:** Peningkatan *stickiness* pada biaya penjualan, administrasi dan umum sesuai dengan peningkatan *asset intensity* perusahaan.

*Employee intensity* adalah rasio jumlah karyawan terhadap penjualan bersih. *Employee intensity* diukur dari jumlah karyawan/penjualan (Pichetkun dan Panmanee, 2012). Biaya gaji termasuk dalam komponen biaya penjualan, administrasi, dan umum, sehingga penjualan mempengaruhi biaya gaji. Ketika penjualan menurun, perusahaan harus tetap menanggung biaya gaji. Menghentikan tenaga kerja adalah mahal karena perusahaan harus membayar biaya pesangon. Perusahaan akan kehilangan investasi yang spesifik ketika pekerja diberhentikan saat penjualan menurun dan menambah karyawan saat penjualan meningkat sehingga

biaya gaji bersifat *sticky* (Windyastuti dan Biyanto, 2005). Namun apabila manajer mengambil keputusan untuk melakukan *adjustment* terhadap biaya gaji dengan kata lain manajer melakukan pemutusan hubungan kerja maka *sticky cost* tidak terjadi (Anderson et al, 2003). Berdasar uraian yang telah disampaikan tersebut, maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**H2b:** Peningkatan *stickiness* pada biaya penjualan, administrasi dan umum sesuai dengan peningkatan *employee intensity* perusahaan.

Populasi penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2009-2012. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah biaya penjualan, administrasi, umum, serta pendapatan penjualan bersih, aset bersih, dan jumlah tenaga kerja. Semua data diambil dari laporan keuangan dan laporan tahunan. Pengambilan data dengan metode *purposive sampling* dengan kriteria perusahaan yang terdaftar di BEI periode 2009-2012 dan biaya penjualan, administrasi, dan umum tidak melebihi penjualan bersih.

Model untuk melihat *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum pertama kali diciptakan oleh Anderson et al. (2003). Model ini digunakan pula oleh Windyastuti dan Biyanto (2005), Hidayatullah et al. (2011), Subramanian dan Weidenmier (2003), dan menemukan indikasi adanya *sticky cost*. Oleh karena itu, peneliti menggunakan model yang sama dengan Anderson et al. (2003). Interaksi antara variabel *Decreased Dummy* (DECRDUM) diberi nilai 1 jika penjualan menurun antara periode t-1 dan t, dan 0 jika sebaliknya (Hidayatullah et al. 2011). Dikarenakan model diuji dengan regresi berganda sehingga harus memenuhi uji asumsi klasik.

Pengujian Hipotesis 1:

$$\text{Log}[PA\&U_{i,t}/PA\&U_{i,t-1}] = \beta_0 + \beta_1[\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}] + \beta_2 * D_{ECRDUM_{i,t}} * \text{log}[\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}] + \epsilon_{i,t}$$

**Keterangan:**

$PA\&U_{i,t}$  = Biaya Pemasaran, Administrasi dan Umum perusahaan i pada periode t-1

$PA\&U_{i,t-1}$  = Biaya Pemasaran, Administrasi dan Umum perusahaan i pada periode t-1

$\text{Sales}_{i,t}$  = Penjualan bersih pada periode t

$Sales_{i,t-1}$  = Penjualan bersih pada periode t-1  
 $DECRDUM_{i,t}$  = Variabel Dummy bernilai 1 jika penjualan bersih turun antara periode t dan t-1, serta 0 jika sebaliknya.  
 $\epsilon_{i,t}$  = Residual

Koefisien  $\beta_1$  mengukur presentase kenaikan biaya penjualan, administrasi, dan umum akibat kenaikan penjualan bersih sebesar satu persen karena variabel *dummy* yang bernilai nol pada saat penjualan bersih tidak menurun. Persentase penurunan biaya penjualan administrasi dan umum akibat penurunan penjualan bersih sebesar 1% diukur dengan penjumlahan dari koefisien  $\beta_1 + \beta_2$ . Apabila biaya penjualan, administrasi, dan umum bersifat *sticky*, maka variasi peningkatan biaya administrasi dan penjualan bersih harus lebih besar dibandingkan saat penurunan penjualan bersih. Asumsi  $\beta_1 > 0$ ,  $\beta_2 < 0$  yang menjadi dasar hipotesis 1, yaitu peningkatan biaya penjualan, administrasi, dan umum lebih tinggi pada saat penjualan naik dibanding

tingkan penurunan biaya pada saat penjualan menurun (Anderson *et al.* 2003).  
 Pengujian Hipotesis 2:

$$\log[A\&U_{i,t}/A\&U_{i,t-1}] = \beta_0 + \beta_1 * \log[Sales_{i,t}/Sales_{i,t-1}] + \beta_2 * DECRDUM_{i,t} * \log[Sales_{i,t}/Sales_{i,t-1}] + \beta_3 * DECRDUM_{i,t} * \log[Sales_{i,t}/Sales_{i,t-1}] * \log[TotalAsset_{i,t}/Sales_{i,t}] + \beta_4 * DECRDUM_{i,t} * \log[Sales_{i,t}/Sales_{i,t-1}] * \log[Number\ of\ employee_{i,t}/Sales_{i,t-1}] + \epsilon_{i,t}$$

Keterangan:  
 $Total\ Asset/Sales$  = *Asset Intensity*  
 $Number\ of\ employe/Sales$  = *Employee Intensity*

*Asset Intensity* dan *employee intensity* berpengaruh jika signifikansi secara statistik dengan nilai  $\alpha$  (*alpha*) sebesar 0,05. Alasan penentuan nilai  $\alpha$  (*alpha*) sebesar 0,05 karena sesuai dengan penelitian terdahulu yaitu Windyastuti dan Biyanto (2005), Anderson *et al.* (2003), dan Nugrohdan Enderwati (2013). Dengan signifikannya variabel-variabel tersebut maka analisis kondisi dan situasi yang mempengaruhi derajat *stickiness* biaya penjualan, administrasi, dan umum dapat

**Tabel 1**  
**Statistik Deskriptif Perubahan Biaya Penjualan, Administrasi, Umum, serta Penjualan, Aset, dan Karyawan**

Keterangan	Rata-Rata Dalam	Sampel Mengalami Penurunan (%)	Sampel Mengalami Peningkatan (%)
Perubahan Biaya Penjualan, Administrasi & Umum Tahun 2010/2009	Rp158.877.687.576	27	90
Perubahan Biaya Penjualan, Administrasi & Umum Tahun 2011/2010	Rp126.705.085.894	28	89
Perubahan Biaya Penjualan, Administrasi & Umum Tahun 2012/2011	Rp186.492.249.418	21	96
Perubahan Penjualan Tahun 2010/2009	Rp623.762.334.968	28	89
Perubahan Penjualan Tahun 2011/2010	Rp1.053.334.520.714	16	101

Keterangan	Rata-Rata Dalam	Sampel Mengalami Penurunan (%)	Sampel Mengalami Peningkatan (%)
Perubahan Penjualan Tahun 2012/2011	Rp818.486.473.954	30	87
Perubahan Aset Tahun 2010/2009	Rp492.886.901.209	29	88
Perubahan Aset Tahun 2011/2010	Rp1.017.070.393.042	27	90
Perubahan Aset Tahun 2012/2011	Rp789.431.285.190	22	95
Perubahan Karyawan Tahun 2010/2009 (orang)	(25)	47	70
Perubahan Karyawan Tahun 2011/2010 (orang)	208	54	63
Perubahan Karyawan Tahun 2012/2011 (orang)	307	42	75

**Sumber:** Data sekunder, diolah.

dilakukan.

Pengaruh *asset intensity* dan *employee intensity* terhadap derajat *stickiness* biaya penjualan, administrasi, dan umum terlihat dari  $\beta_3$  dan  $\beta_4$  yang bertanda negatif dan signifikan. Ini berarti bila *asset intensity* dan *employee intensity* naik, maka variasi penurunan biaya penjualan, administrasi, dan umum akibat penurunan penjualan bersih akan lebih kecil dibandingkan ketika *asset intensity* dan *employee intensity* tidak mengalami kenaikan.

## HASIL PENELITIAN

Total perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI selama periode penelitian ada 138. Berdasarkan data 138 perusahaan tersebut, sebanyak 21 perusahaan tidak memenuhi kriteria sampel sehingga jumlah sampel adalah 117 perusahaan. Dengan periode penelitian 3 tahun (2009-2010, 2010-2011, 2011-2012) maka jumlah data menjadi 351. Berdasarkan 351 data tersebut, sebanyak 7 data merupakan data *outlier*, sehingga total data yang dapat diolah adalah 344. Statistik deskriptif untuk perubahan pada biaya penjualan, administrasi dan umum; penjualan, aset, serta karyawan perusahaan

manufaktur pada tahun 2009-2010, 2010-2011 dan 2011-2012 dapat dilihat pada Tabel 1.

Sebelum melakukan pengujian *sticky cost* pada sektor manufaktur, terlebih dahulu melakukan uji asumsi klasik yang terdiri dari ujinormalitas, multikolinearitas, autokorelasi, heteroskedastisitas. Berdasarkan semua pengujian tersebut, data penelitian ini lolos uji asumsi klasik sehingga memenuhi syarat untuk diuji lebih lanjut dengan menggunakan analisis regresi berganda.

## PEMBAHASAN

Hasil pengujian hipotesis 1 dapat dilihat dari Tabel 2. Nampak nilai  $\beta_1$  sebesar 0,475. Ini berarti pada saat penjualan meningkat sebesar 1% maka biaya penjualan, administrasi, dan umum meningkat sebesar 0,475%. Sedangkan nilai  $\beta_2$  sebesar -0,066 sehingga nilai  $\beta_1 + \beta_2$  menjadi 0,409. Ini berarti pada saat penjualan menurun sebesar 1% maka biaya penjualan, administrasi, dan umum menurun sebesar 0,409%. Temuan ini mendukung hipotesis 1 yaitu peningkatan biaya penjualan, administrasi, dan umum lebih tinggi pada saat penjualan naik dibandingkan penurunan biaya

pada saat penjualan menurun. Hal ini mengindikasikan adanya *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum pada perusahaan manufaktur di Indonesia. Oleh karena itu, hipotesis 1 diterima. *Stickiness* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum terjadi jika manajer memutuskan untuk menahan sumberdaya yang tidak terpakai daripada melakukan *adjustment cost* ketika volume mengalami penurunan. Oleh karena itu, manager mungkin ragu untuk mengurangi *utilization* ketika penjualan menurun. Biaya penjualan, administrasi, dan umum akan naik apabila tidak segera disesuaikan (Anderson, *et al.* 2003). Hasil penelitian ini sejalan dengan beberapa penelitian sebelumnya dari Windiyastuti dan Biyanto (2005), Hidayatullah *et al.* (2011), dan Dewi (2012).

**Tabel 2**  
**Hasil Pengujian Hipotesis 1**

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
1 (Constant)	.017	.006
Penjualan	.475	.058
Periode	-.066	.128

Sumber: Data sekunder, diolah.

Hasil pengujian hipotesis 2a dan 2b, yaitu pengaruh *asset intensity* dan *employee intensity* terhadap *sticky cost* dapat dilihat pada Tabel 3.

Berdasar hasil pengujian tersebut nampak nilai signifikansi *asset intensity* sebesar  $0,000 < 0,05$ . Ini berarti *asset intensity* berpengaruh terhadap tingkat *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum. Pengaruh *asset intensity* terhadap *sticky cost* terlihat pada nilai  $\hat{\beta}_3$ , yaitu -1,566. Nilai  $\hat{\beta}_3$  yang negatif berarti apabila *asset intensity* naik, maka variasi penurunan biaya penjualan, administrasi, dan umum akibat penurunan penjualan bersih akan lebih kecil dibandingkan *asset intensity* tidak mengalami kenaikan. Dengan kata lain, semakin tinggi *asset intensity* maka semakin tinggi pula *sticy cost*.

Hal ini dibuktikan dengan data aset pada Tabel 1 pada periode 2009-2010 hingga periode 2010-2011 terjadi peningkatan aset sebesar Rp524.183.491.833,-. Begitu pula dengan penjualan yang mengalami peningkatan pada periode 2009-2010 hingga periode 2010-2011 sebesar Rp429.572.185.746. Ini memungkinkan bahwa perusahaan berinvestasi pada aset dan operasi perusahaan bergantung pada aset. Ketika aset meningkat sebesar 1% maka biaya akan meningkat sebesar 0,0000000001447% dan penjualan meningkat sebesar 0,000000000134%. Ini mengindikasikan adanya pengaruh dari *asset intensity* terhadap *sticky cost*.

Tingkat *sticky cost* akan lebih tinggi pada perusahaan yang mempergunakan aset untuk menjalankan kegiatan operasionalnya (Dewi, 2012). *Sticky cost* terjadi karena manajer tidak segera menyesuaikan biaya (Anderson *et al.* 2003). Tindakan untuk menjual

**Tabel 3**  
**Pengujian Hipotesis 2a dan 2 b**

Model	Unstandardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error		
1 (Constant)	.027	.005	5.358	.000
Penjualan	.290	.049	5.898	.000
Periode	6.793	1.850	3.672	.000
Asset	-1.566	.135	-11.556	.000
Karyawan	.697	.203	3.441	.001

Sumber: Data sekunder, diolah.

aset ketika penjualan bersih menurun sangat berisiko karena perusahaan akan kehilangan investasi yang spesifik (Anderson *et al.* 2003). Hasil penelitian ini didukung oleh beberapa penelitian sebelumnya oleh Windyastuti dan Biyanto (2005) dan Nugroho dan Endarwati (2013). Dengan demikian, temuan ini mendukung hipotesis 2a bahwa peningkatan *stickiness* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum sesuai dengan peningkatan *asset intensity* perusahaan.

Berdasar hasil pengujian pada Tabel 3 dapat dilihat bahwa signifikansi variabel *employee intensity* sebesar  $0,001 < 0,05$ . Ini berarti *employee* berpengaruh terhadap tingkat *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum. Pengaruh *employee intensity* terhadap *sticky cost* terlihat ada nilai  $\hat{\alpha}_4$  yaitu 0,697. Nilai  $\hat{\alpha}_4$  yang positif berlawanan dengan kerangka teori. Ini berarti apabila *employee intensity* naik, maka variasi penurunan biaya penjualan, administrasi, dan umum akibat penurunan penjualan bersih akan lebih besar dibandingkan *employee intensity* tidak mengalami kenaikan. Dengan kata lain, semakin tinggi *employee intensity* maka *sticy cost* semakin kecil. Dengan demikian, hipotesis 2b yang menyatakan peningkatan *stickiness* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum sesuai dengan peningkatan *employee intensity* perusahaan tidak didukung.

Tidak terbuktinya hipotesis 2b ini dimungkinkan karena adanya efisiensi pada perusahaan. Ini dibuktikan dengan data, ketika karyawan menurun 1% maka biaya akan menurun sebesar 4%. Sedangkan pada saat karyawan meningkat 1% maka biaya akan meningkat sebesar 0,194% dan penjualan meningkat sebesar 0,4%. Efisiensi biaya terjadi karena manajer mampu menyesuaikan biaya dengan baik berdasarkan pergerakan penjualan. Hal ini mengakibatkan tingkat *sticky cost* menjadi lebih rendah (Anderson *et al.* 2006). Anderson *et al.* (2006) menambahkan biaya yang mengikuti pergerakan penjualan secara proporsional memberikan sinyal bahwa terjadi efisiensi biaya.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasar hasil pengujian yang telah dilakukan, ditemukan adanya indikasi perilaku *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum pada perusahaan

manufaktur di Indonesia periode 2009-2012. Hal ini dibuktikan dengan kenaikan pada biaya penjualan, administrasi, dan umum yang lebih tinggi ketika penjualan bersih meningkat dibandingkan dengan penurunan biaya penjualan, administrasi, dan umum pada saat penjualan bersih menurun. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 2a dapat disimpulkan bahwa besarnya *sticky cost* dipengaruhi oleh *asset intensity*. Ini berarti peningkatan *stickiness* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum sesuai dengan peningkatan *asset intensity* perusahaan. Dengan kata lain saat *asset intensity* meningkat, *sticky cost* juga akan meningkat. Pada hasil pengujian hipotesis 2b dapat disimpulkan bahwa besarnya *sticky cost* dipengaruhi oleh *employee intensity*, namun dengan arah yang berbeda. Ini berarti peningkatan *employee intensity* tidak sesuai dengan peningkatan *sticky cost*. Dengan kata lain, saat *employee intensity* meningkat, *sticky cost* akan menurun.

### Saran

Berdasar hasil penelitian yang menemukan adanya indikasi *sticky cost* pada biaya penjualan administrasi, dan umum pada perusahaan manufaktur di Indonesia, maka manajer harus mengenali dan mengendalikan *sticky cost*, karena *sticky cost* berdampak buruk yaitu dapat mengurangi laba. Selain itu, hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh *asset intensity* yang meningkat seiring peningkatan *sticky cost*. Oleh karena itu, manajer harus mengambil keputusan untuk menahan sumberdaya ketika penjualan menurun atau melakukan penyesuaian. Pada penelitian ini pengukuran rasio *employee intensity* menggunakan perbandingan antara jumlah karyawan dengan penjualan bersih. Hal ini kurang relevan karena satuan ukurnya berbeda. Untuk itu pada penelitian selanjutnya dapat menggunakan rasio dengan perbandingan total biaya gaji dengan total penjualan bersih.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, M. C., Banker, R. D. and Jankiraman.2003. "Are Selling, General, And Administrative Costs "Sticky"?". *Journal Of Accounting Research*, 41(1): 47-63.

- Anderson, MC., Banker, RD., and Janakiraman, SN., Huang, R. 2006. "Cost Behavior and Fundamental Analysis of SG&A Cost". AAA Management Accounting Section (MAS). *Meeting Paper*.
- Anderson, W. S., Chen, C. X., and Young, S. M. 2005. "Sticky Cost as Competitive Response: Evidence on Strategic Cost Management at Southwest Airlines". *Working Paper*. Rive University.
- Calleja, Kenneth., Stelarios, M., and Thomas, D.C. 2005. "Further Evidence on The Sticky Behaviour of Costs". Cass Business School Research Paper. *Working Paper*. SSRN
- Canon, Jim. 2011. "Determinants of Sticky Costs: An Analysis of Cost Behavior using United States Air Transportation Data". AAA Management Accounting Section. *Meeting Paper*. SSRN
- Medeiros De, Otavio Ribeiro and Costa, Patricia De Souza. 2004. "Cost Stickiness in Brazilian Firm". *Paper presented at the 4th USP Congress of Managerial Control and Accounting*. SSRN.
- Dewi, A.A.K. 2012. "Apakah Kelengketan Biaya Terjadi Pada Perusahaan Manufaktur di Indonesia". *Working Paper*. Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga.
- Hidayatullah, I. J, Utami, W., Herliansyah, Y. 2011. "Analisis Perilaku Sticky Cost Terhadap Prediksi Laba Menggunakan Model Cost Variability dan Cost Stickiness (CVCS) Pada Emiten di BEI untuk Industri Manufaktur". SNA 16. Manado.
- Weiss Kama ID. 2010. "Do Managers' Deliberate Decisions Induce Sticky Costs?" *Working Paper*. SSRN.
- Nugroho, P.I., Endarwati, W. 2013. "Do the Cost Stickiness in The Selling, General, and Administrative Cost Occur in Manufacturing Companies in Indonesia?". SNA 16. Manado.
- Persada I. 2006. Cost Behavior Analysis: The Stickiness of Selling, General, and Administrative Cost. *Skripsi*. Department of Accounting International Program Faculty of Economics Indonesia Islamic University Yogyakarta.
- Pichetkun, N., & P. Panmanee. 2012. "The Determinants of Sticky Cost Behavior A Structural Equation Modeling Approach". *Doctoral Dissertation*. Rajamangala University of Technology. Thanyaburi Thailand.
- Porporato, Marcela., Werbin, E. 2010. "Active Cost Management in Banks: Evidence of sticky cost in Argentina, Brazil and Canada". AAA Management Accounting Section. *Meeting Paper*. SSRN.
- Teruya, Jenny., Shimizu, T., and He, D. 2010. "Sticky Selling, General, and Administrative Cost Behavior and It's Changes in Japan". *Global Journal of Business Research*. 4(4):1-10.
- Subramaniam, C and Weidenmier, M.L. 2003. "Additional Evidence on Sticky Behavior of Costs". *TCU Working Paper*. Texas University.
- Windyastuti dan Biyanto, F. 2005. "Analisis Perilaku Kos: *Stickiness* Kos Pemasaran, Administrasi & Umum Pada Penjualan Bersih (Studi Empiris Perusahaan yang Terdaftar di BEJ. SNA VIII. Solo.
- Yang, D. H., Lee, Y. T., and Park, K. H. 2005. "Sticky Cost Behavior Analysis of General Hospitals in Korea". *Korean Journal of Health Policy and Administration*, 15(1): 78-96.
- Yasukata, K., Kajiwaru, T. 2011. "Are Sticky Cost The Result of Deliberate Decision of Managers?". *Working Paper*. SSRN.