

DAMPAK KEPUTUSAN MANAJER TERHADAP BIAYA STICKY

Ivena Tiono¹ dan Zaenal Fanani²

^{1,2}Universitas Airlangga,
e-mail: ivena.tiono@yahoo.com

Abstract

This study examines the concept of new cost behavior and is often referred to as sticky cost behavior. Traditional cost behavior says that costs will go up and down at the same rate as sales and sales go up. This study breaks traditional cost behavior and proves that every 1% increase in cost of sales will rise by 31% but any 1% decrease in sales costs will fall by only 20%. The purpose of this study is to seek empirical evidence as to whether adjustment costs, which illustrate managerial decisions made intentionally, have an effect on sticky costs and whether the sticky costs of manufacturing and non-manufacturing industries differ. This study was tested by using multiple regression analysis and tested on all companies listed in Indonesia Stock Exchange in 2014 - 2016. The results showed that the cost of adjustment to influence sticky costs significantly. Manufacturing and non-manufacturing industries have different sticky costs, where the manufacturing industry is more sticky than the non-manufacturing industry.

Keywords: sticky cost, adjustment cost, manufacturing industry, non manufacturing industry

Abstrak

Penelitian ini meneliti tentang konsep perilaku biaya yang baru dan kerap kali dinamakan sebagai perilaku biaya sticky. Perilaku biaya tradisional mengatakan bahwa biaya akan naik dan turun pada level yang sama seiring dengan naik dan turunnya penjualan. Penelitian ini mematahkan perilaku biaya tradisional dan membuktikan bahwa setiap kenaikan 1% penjualan biaya akan naik sebesar 31% namun setiap penurunan 1% penjualan biaya akan turun hanya sebesar 20%. Tujuan penelitian ini adalah mencari bukti empiris mengenai apakah biaya penyesuaian, yang menggambarkan keputusan manajer yang dilakukan secara sengaja, berpengaruh terhadap biaya sticky dan apakah tingkat biaya sticky industri manufaktur dan non manufaktur berbeda. Penelitian ini diuji dengan menggunakan analisa regresi berganda dan diuji pada semua perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2016. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya penyesuaian mempengaruhi biaya sticky secara signifikan. Industri manufaktur dan non manufaktur memiliki tingkat biaya sticky yang berbeda, dimana industri manufaktur bersifat lebih sticky daripada industri non manufaktur.

Kata kunci: biaya sticky, biaya penyesuaian, industri manufaktur, industri non manufaktur

PENDAHULUAN

Penelitian ini dimotivasi oleh paper mengenai Asymmetric Cost Behavior yang dibuat oleh Banker and Byzalov (2014). Menurut Banker and Byzalov (2014) biaya adalah faktor fundamental yang dapat digunakan sebagai penentu laba. Wawasan perilaku biaya (*cost behaviour*) dapat memberikan kontribusi penting untuk topik akuntansi serta nantinya dapat digunakan sebagai peramalan laba, termasuk digunakan untuk penelitian terkait kualitas laba, prediksi laba, pendekripsi manipulasi laba serta digunakan untuk pengambilan keputusan oleh manajemen. Banker and Byzalov (2014) menyatakan bahwa perilaku biaya yang dilihat secara tradisional hanya menghubungkan biaya dengan aktivitas yang terjadi. Model perilaku biaya tradisional biasa disebut dengan biaya tetap dan biaya variabel. Noreen (1991) mengatakan bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional dengan perubahan pada cost driver aktivitas, dengan kata lain dapat dikatakan bahwa besarnya perubahan biaya akan bergantung hanya pada perubahan level aktivitas pada tingkat yang sama. Namun Cooper and Kaplan (1999) mengatakan bahwa ada beberapa jenis biaya yang akan bertambah lebih banyak pada saat kenaikan volume aktivitas dibandingkan penurunan biaya pada saat penurunan aktivitas. Keadaan inilah yang dinamakan oleh Anderson, Banker, and Janakiraman (2003) sebagai biaya yang memiliki perilaku sticky atau perilaku biaya asimetri. Perilaku biaya sticky mematahkan perilaku biaya tradisional. Jadi, biaya dikatakan memiliki sifat perilaku biaya sticky jika biaya akan bertambah lebih besar ketika adanya kenaikan pendapatan namun pada tingkat yang sama, biaya akan menurun lebih sedikit ketika adanya penurunan pendapatan.

Anderson *et al.* (2003) meneliti perusahaan manufaktur di Amerika dan menemukan bahwa pada umumnya biaya penjualan dan administrasi umum bersifat sticky, yaitu meningkat sebesar 0,55% per 1% peningkatan penjualan dan menurun sebesar 0,35% per 1% penurunan pendapatan penjualan. Bertahun-tahun kemudian banyak peneliti yang menguji dan mengembangkan penelitian mengenai biaya sticky dengan meneliti pada negara yang berbeda-beda, pada subyek yang berbeda serta menggunakan variabel yang berbeda-beda juga. Banker and Byzalov (2014) dan Kitching, Mashruwala, and Pevzner (2016) meneliti biaya operasional pada 20 negara dan 39 negara serta menemukan bahwa pada umumnya biaya bersifat sticky. Noreen and Soderstrom (1997) serta Balakrishnan and Gruca (2008) menguji biaya sticky di rumah sakit Washington dan Ontario serta menemukan bahwa biaya dalam jangka panjang tidak akan berubah seiring dengan perubahan aktivitas dan biaya operasi rumah sakit bersifat sticky, namun tingkat sticky berbeda-beda antar departemen. Bugeja, Lu, and Shan (2015) juga menemukan bahwa biaya sticky akan berbeda-beda antar jenis industri. Nugroho and Endarwati (2013) meneliti biaya sticky di Indonesia dan mene-

mukan bahwa perusahaan manufaktur memiliki perilaku biaya yang tidak sticky, sedangkan Ratnawati and Nugrahanti (2016) menemukan bahwa biaya di perusahaan manufaktur Indonesia bersifat sticky.

Anderson *et al.* (2003) mengatakan biaya sticky dapat terjadi karena adanya campur tangan dan keputusan manajer yang dibuat secara sengaja. Anderson *et al.* (2003) membuktikan bahwa biaya sticky terjadi pada saat manajer menahan sumber daya terikat ketika terjadi penurunan penjualan. Pada saat kenaikan penjualan, manajer harus menambah sumber daya terikat untuk memenuhi naiknya permintaan. Namun pada saat penurunan penjualan manajer tidak melepaskan sumber daya terikat tersebut dan memutuskan untuk menahannya. Hal ini membuat biaya akan menurun lebih sedikit ketika adanya penurunan pendapatan dibandingkan dengan kenaikan pendapatan pada tingkat yang sama.

Beberapa peneliti terdahulu membuktikan bahwa alasan utama manajer tetap menahan sumber daya terikat pada saat penurunan penjualan adalah karena besarnya biaya penyesuaian sumber daya terikat tersebut (Anderson *et al.*, 2003; Banker & Byzalov, 2014; Bugeja *et al.*, 2015; Dierynck, Landsman, & Renders, 2012; Magheed, 2016; Ryu, Lee, & Won, 2014; Via & Perego, 2014; Windyastuti, 2013). Manajer akan lebih mempertahankan aset yang tidak digunakan serta menanggung biaya atas kapasitas yang tidak terpakai dari sumber daya terikat pada saat penurunan penjualan jika biaya penyesuaian untuk menghilangkan sumber daya terikat lebih besar. Biaya penyesuaian yang timbul saat manajer melepaskan sumber daya terikat pada saat penurunan penjualan adalah seperti biaya untuk menjual aset.

Penelitian ini akan menguji dampak keputusan manajer yang dilakukan secara sengaja terhadap biaya sticky di Indonesia. Keputusan manajer tersebut akan diambil berdasarkan jumlah biaya penyesuaian sumber daya (Anderson *et al.*, 2003). Penelitian ini menggunakan variabel biaya penyesuaian untuk menggambarkan keputusan manajer. Selain itu, penelitian ini juga akan melihat tingkat biaya sticky pada perusahaan manufaktur dan non manufaktur di Indonesia karena adanya perbedaan hasil penelitian pada peneliti terdahulu.

KERANGKA TEORI DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

Biaya penyesuaian sumber daya

Salah satu penentu adanya asimetri biaya adalah pertimbangan manajer yang disengaja terkait dengan adanya biaya penyesuaian sumber daya terikat (Anderson *et al.*, 2003). Pada saat penjualan naik maka manajer akan memutuskan untuk menambah sumber daya terikat yang berakibat pada naiknya biaya. Sebagai contohnya, dibelinya

mesin produksi baru pada saat permintaan meningkat. Kemungkinan manajer untuk tidak menambah sumber daya terikat pada saat penjualan naik akan lebih kecil karena manajer tidak dapat mengkomodasi naiknya penjualan jika ia tidak menambah sumber daya terikat yang diperlukan (Banker & Byzalov, 2014). Pada saat penjualan turun maka akan ada kapasitas sumber daya terikat yang tidak terpakai karena kapasitas yang tersedia lebih banyak daripada yang digunakan. Dalam kondisi ini manajer dapat memilih untuk menghilangkan atau mempertahankan sumber daya yang tidak terpakai tersebut.

Pada saat manajer memilih untuk menghilangkan sumber daya terikat yang diperlukan maka manajer harus menanggung biaya penyesuaian untuk menghilangkan sumber daya terikat dan untuk mengganti sumber daya terikat tersebut jika permintaan naik kembali. Anderson *et al.* (2003) mengungkapkan bahwa biaya penyesuaian timbul karena hilangnya atau berkurangnya aset yang dimiliki. Biaya penyesuaian dari hilangnya aset yang dimiliki berupa biaya untuk menjual aset tersebut.

Manajer akan lebih mempertahankan aset yang tidak digunakan serta menanggung biaya atas kapasitas yang tidak terpakai dari sumber daya tersebut jika biaya penyesuaian untuk menghilangkan sumber daya terikat semakin besar (Kama & Weiss, 2013). Anderson *et al.* (2003) menyatakan bahwa menghilangkan aset yang tidak digunakan membutuhkan biaya yang mahal karena perusahaan harus mengeluarkan uang untuk menjual aset serta perusahaan akan kehilangan investasi atas aset tersebut seperti investasi atas biaya instalasi dan kustomisasi. Ketika penjualan naik, manajer harus menambah sumber daya terikat untuk dapat mengakomodasi naiknya permintaan. Ketika penjualan menurun namun biaya penyesuaian yang timbul dari menjual sumber daya terikat yang tidak terpakai meningkat tinggi, maka manajer akan memilih untuk mempertahankan sumber daya terikat yang tidak terpakai untuk menghindari adanya biaya tambahan yang jauh lebih besar. Hal ini menyebabkan biaya menjadi semakin sticky. Anderson *et al.* (2003) membuktikan bahwa tingkat cost stickiness lebih tinggi pada perusahaan yang memiliki lebih banyak aset karena perusahaan akan memiliki biaya penyesuaian yang lebih tinggi. Oleh karena itu, hipotesis pertama yang akan diuji adalah:

H1 : Biaya penyesuaian akan meningkatkan biaya sticky

Jenis Industri

Balakrishnan and Gruca (2008) meneliti biaya sticky di rumah sakit di Ontario pada tahun 1986 – 1989 dan menemukan bahwa biaya sticky berbeda-beda antara departemen yang satu dengan departemen yang lain. Biaya akan lebih sticky pada depart-

ment yang lebih mendekati misi rumah sakit. Tidak hanya dalam skala department saja, Bugeja *et al.* (2015) juga membuktikan bahwa biaya asimetri akan berbeda-beda pada jenis industri yang satu dengan jenis industri yang lain. Bugeja *et al.* (2015) meneliti perusahaan terbuka di Australia dari tahun 1990 – 2010 dan membuktikan bahwa cost stickiness hanya terjadi secara signifikan pada industri manufaktur, servis dan industri lainnya namun tidak signifikan pada industri sumber daya, konstruksi dan retail. Hal ini dikarenakan oleh setiap industri memiliki produksi dan lingkungan operasional serta pasar produk dan peraturan yang berbeda satu sama lain. Ely (1991) menyatakan bahwa perbedaan di setiap lingkungan industri tercermin dalam variabel akuntansi masing-masing industri. Contohnya, setiap industri memiliki karakteristik persediaan, aset, biaya tenaga kerja yang berbeda satu sama lain.

Penelitian ini akan melihat perbedaan tingkat biaya sticky berdasarkan 2 jenis industri utama yaitu industri manufaktur dan industri non manufaktur. Industri manufaktur dalam Bursa Efek Indonesia terdiri dari sektor industri dasar dan kimia; sektor aneka industri dan sektor industri barang konsumsi. Industri non manufaktur terdiri dari sektor pertanian; sektor pertambangan; sektor properti, real estat dan konstruksi bangunan; sektor infrastruktur, utilitas, dan transportasi; sektor keuangan; dan sektor perdagangan, jasa dan investasi. Maka dari itu hipotesis yang dibentuk adalah:

H₂ : Tingkat biaya sticky pada industri manufaktur berbeda dengan industri non manufaktur

METODE PENELITIAN

Pemilihan sampel

Sumber data penelitian berasal dari Bursa Efek Indonesia (diambil dari situs <http://www.idx.co.id/>) berupa laporan keuangan, laporan tahunan perusahaan di tahun 2014 – 2016 dan *fact book*. Data yang akan digunakan dari laporan BEI tersebut adalah total biaya penjualan dan administrasi umum, total penjualan, total aset dan jenis industri. Berdasarkan data yang diperoleh dari Bursa Efek Indonesia sesuai dengan kriteria di atas, jumlah sampel perusahaan adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Pemilihan Sampel

Prosedur Pemilihan Sampel	2014	2015	2016	Tot
Populasi terdaftar di BEI dari tahun 2014 - 2016	540	540	540	1620
Laporan keuangan / tahunan yang tidak tersedia	-46	-36	-38	-120
Data dalam laporan tidak lengkap	-32	-31	-15	-78
Biaya atau penjualan = 0	-5	-4	-6	-15
Penjualan < 0	0	0	-1	-1
Total sampel	457	469	480	1406

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Tabel 1 menunjukkan kriteria pemilihan sampel. Populasi penelitian adalah perusahaan yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014 – 2016, yaitu sebesar 1.406 tahun laporan keuangan. Dalam populasi tersebut ada 120 tahun laporan keuangan atau tahunan yang tidak tersedia, 78 data yang tidak lengkap, 15 data yang memiliki biaya penjualan = 0, 1 data yang memiliki nilai penjualan kurang dari 0. Total sampel yang digunakan dalam penelitian adalah 1.406 tahun laporan keuangan.

Biaya sticky

Penelitian ini menggunakan analisa regresi linier berganda. Model yang digunakan untuk penelitian diadopsi dan diperkenalkan pertama kali oleh Anderson *et al.* (2003). Model penelitian akan menunjukkan perilaku biaya penjualan, administrasi dan umum terhadap perubahan dari penjualan bersih dengan menggunakan variabel moderasi dummy penurunan penjualan.

Definisi variabel :

BPA : Biaya Penjualan, Administrasi dan Umum

P : Penjualan

DPP : *Dummy Penurunan Penjualan*

Pada persamaan regresi diatas, biaya dikatakan sticky jika β_2 negatif, yang berarti biaya turun ketingkat yang lebih rendah untuk penurunan penjualan 1 % daripada pada

saat kenaikan penjualan pada tingkat yang sama. Nilai *dummy* penurunan penjualan diproksikan dengan nilai 0 ketika penjualan mengalami kenaikan penjualan berarti kofisien β_1 mengukur prosentase kenaikan pada biaya penjualan, administrasi dan umum saat kenaikan 1% penjualan. Nilai *dummy* penurunan penjualan diproksikan dengan nilai 1 ketika penjualan mengalami penurunan penjualan berarti kofisien $\beta_1 + \beta_2$ mengukur prosentase penurunan pada biaya penjualan, administrasi dan umum saat penurunan 1% penjualan. Jadi, biaya dikatakan *sticky* apabila $\beta_1 > 0$, $\beta_2 < 0$ atau jika $\beta_1 + \beta_2 < \beta_1$. Penelitian ini juga akan melihat tingkat biaya *sticky* pada dua kelompok jenis industri, yaitu industri manufaktur dan industri non manufaktur.

Keputusan manager yang disengaja

Model penelitian untuk hipotesis 1 menggunakan ekspansi dari persamaan regresi (1) dan mengikuti model yang dipaparkan Bunker and Byzalov (2014).

$$\Delta \ln BPA_{i,t} = \alpha_1 + \beta_1 \times \Delta \ln P_{i,t} + \beta_2 \times DPP \times \Delta \ln P_{i,t} + \beta_3 \times DPP \times \Delta \ln P_{i,t} \times BP-IA + e \quad \dots(2)$$

Definisi variabel :

BPA : Biaya Penjualan, Administrasi dan Umum

P : Penjualan

DPP : *Dummy* Penurunan Penjualan

BP-IA : Biaya Penyesuaian (intensitas aset)

Keputusan manager yang disengaja dilihat dari respon manager atas adanya dampak dari biaya penyesuaian sumber daya. Biaya penyesuaian adalah biaya yang timbul di akhir periode untuk memastikan semua biaya yang sudah dikeluarkan dan belum dikeluarkan telah diakui pada periode berjalan. Biaya penyesuaian diukur dengan mengukur intensitas aset (Bunker & Byzalov, 2014). Pengukuran intensitas aset akan menggunakan log rasio total aset pada penjualan pada tahun t. Rasio ini digunakan untuk membandingkan seberapa banyak aset perusahaan yang digunakan untuk menghasilkan penjualan. Hipotesis akan diterima apabila nilai $\beta_3 < 0$.

HASIL PENELITIAN DAN DISKUSI

Statistik deskriptif

Tabel 2. Hasil Statistik Deskriptif

Variabel	n	Min	Max	Rata-rata
BPA	1406	-7,159	2,05	0,082
P	1406	-7,089	3,555	0,017
DPP x P	1406	-7,089	0,025	-0,112
P X DPP X IA	1406	-6.073,95	0,025	-14,434

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Definisi variabel :

BPA : Biaya Penjualan, Administrasi dan Umum

P : Penjualan

DPP : Dummy Penurunan Penjualan

IA : Biaya Penyesuaian (intensitas aset)

Pada hasil statistik deskriptif tersebut tampak bahwa jumlah sampel penelitian adalah 1406 laporan keuangan. Nilai terendah ln variabel biaya penjualan, administrasi dan umum adalah -7,159 (Bara Jaya Internasional Tbk, 2015) dan nilai tertingginya adalah 2,050 (Rukun Raharja Tbk, 2014) dengan nilai rata-rata perubahan biaya antara tahun t dengan tahun t-1 sebesar 0,082. Hal ini berarti bahwa Bara Jaya Internasional Tbk (2015) memiliki penurunan biaya penjualan, administrasi dan umum terbesar dibandingkan perusahaan lain dan Rukun Raharja Tbk (2014) memiliki kenaikan biaya penjualan, administrasi dan umum terbesar. Nilai terendah dari hasil ln perubahan variabel penjualan antara tahun t dengan tahun t-1 adalah sebesar -7,089 (Sidomulyo Selaras Tbk, 2014) dan nilai tertingginya sebesar 3,555 (Cita Mineral Investindo Tbk, 2016) dengan nilai rata-rata perubahan penjualan sebesar 0,017. Hal ini berarti penurunan penjualan terbesar ada pada laporan keuangan Sidomulyo Selaras Tbk tahun 2014 dan kenaikan penjualan terbesar ada pada laporan keuangan Cita Mineral Investindo Tbk tahun 2016.

Dokumentasi biaya sticky**Tabel 3. Hasil penelitian**

$$\Delta \ln BPA_{i,t} = \alpha_1 + \beta_1 \times \Delta \ln P_{i,t} DPP + \beta_2 \times \Delta \ln P_{i,t} \times BP-IA + \beta_3 \times e \dots (3)$$

Hipotesis	Koefisien	t	Sig (1-tailed)
α	0,062	6,204	0,000 ***
$\beta_1 > 0$	0,318	9,635	0,000 ***
$\beta_2 < 0$	-0,112	-2,567	0,005 ***
H1 $\beta_3 < 0$	0,000	-4,187	0,000 ***

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Ket : *** mengindikasikan signifikansi pada level 1%

Definisi variabel :

$\Delta \ln BPA_{i,t}$: log perubahan pada biaya penjualan, administrasi dan umum dalam tahun t

$\Delta \ln P_{i,t}$: log perubahan penjualan pada tahun t

DPP : 1 jika sales menurun di tahun t dan 0 jika sebaliknya

BP-IA : intensitas aset (log rasio total aset pada penjualan)

Pada tabel 3 tampak bahwa $\beta_2 = -0,112$ sehingga pada umumnya biaya dapat dikatakan sticky. Nilai $\beta_1 = 0,318$ berarti bahwa setiap kenaikan penjualan sebesar 1% maka biaya akan naik sebesar 31%. Nilai $\beta_1 + \beta_2 = 0,206$ berarti bahwa setiap penurunan penjualan sebesar 1% maka biaya akan menurun hanya sebesar 20%. Jadi, setiap kenaikan penjualan sebesar 1% biaya akan naik sebesar 31%, namun setiap penurunan penjualan sebesar 1% maka biaya akan turun hanya sebesar 20%. Penelitian ini membuktikan bahwa biaya penjualan, administrasi dan umum di Indonesia bersifat sticky.

Biaya penyesuaian sumber daya

Biaya penyesuaian menggambarkan keputusan manajer yang disengaja atas sumber daya terikat. Biaya penyesuaian sumber daya dalam penelitian ini diprosksikan dengan intensitas aset perusahaan. Koefisien intensitas aset ditunjukkan dengan β_3 . Intensitas aset memiliki koefisien β_3 sebesar 0.000 dan tingkat signifikansi sebesar 0.000 atau signifikan pada level 1%.

Hipotesis 1 mengatakan bahwa semakin besar intensitas aset perusahaan maka semakin besar tingkat biaya sticky yang ditunjukkan dengan nilai $\beta_3 < 0$. Ketika penjualan naik maka manajer akan memutuskan untuk menambahkan sumber daya terikat untuk memenuhi naiknya permintaan yang berakibat pada naiknya biaya. Namun ketika penjualan turun maka manajer akan memilih untuk menahan sumber daya yang

tidak terpakai karena adanya biaya penyesuaian yang besar saat melepaskan atau menjual aset, akibatnya biaya menjadi *sticky*.

Penelitian ini memiliki nilai $\beta_3 \geq 0$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_1 tidak diterima. Intensitas aset berpengaruh terhadap biaya *sticky*, namun tingkat biaya *sticky* akan semakin rendah pada perusahaan yang memerlukan lebih banyak aset untuk mendukung operasi. Penelitian ini sesuai dengan penelitian Farzaneh et al. (2013) dan Dierynck et al. (2012) dan tidak sesuai dengan sebagian besar peneliti terdahulu lainnya (Anderson et al., 2003; Banker & Byzalov, 2014; Bugeja et al., 2015; Magheed, 2016; Via & Perego, 2014).

Pada saat penjualan naik, manajer harus menambah aset untuk dapat memenuhi naiknya permintaan. Pada saat penjualan turun manajer akan memilih untuk menghilangkan sumber daya terikat (aset) yang ada daripada menahan aset dan menanggung sumber daya yang tidak terpakai. Biaya penyesuaian aset yang besar tidak menghalangi manajer untuk menghilangkan aset yang ada. Herrmann, Inoue, and Thomas (2003) menemukan bahwa manajer akan menjual aset perusahaan untuk melakukan manajemen laba, khususnya ketika pendapatan perusahaan cenderung turun. Ketika penjualan naik maka biaya akan ikut naik sebagai dampak dari menambah sumber daya guna memenuhi naiknya permintaan, namun ketika penjualan turun, manajer akan memilih untuk menjual aset perusahaan sebagai bentuk dari adanya manajemen laba yang berdampak pada berkurangnya biaya *sticky*.

Jenis industri

Tabel 4. Hasil penelitian biaya *sticky* berdasarkan jenis industri

Jenis Industri	β_1		β_2		$\beta_1 + \beta_2$
Manufaktur	0.580	***	- 0.443	***	0.137
Non manufaktur	0.304	***	- 0.141	***	0.163

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Ket : hasil penelitian signifikan pada level 1% ditunjukkan dengan ***

Nilai β_2 pada industri manufaktur adalah sebesar -0,443 (< 0) sehingga dapat dikatakan bahwa pada industri manufaktur biaya bersifat *sticky* dengan tingkat signifikansi sebesar 1%. Nilai β_1 industri manufaktur sebesar 0,580 mengandung arti pada saat penjualan naik sebesar 1% maka biaya juga akan ikut naik sebesar 58%. $\beta_1 + \beta_2$ sebesar 0,137 berarti pada saat penjualan menurun sebesar 1% maka biaya akan turun sebesar 13,7%.

Nilai β_2 pada industri non manufaktur adalah sebesar $-0,141 (< 0)$ sehingga dapat dikatakan bahwa pada industri non manufaktur biaya bersifat *sticky* dengan tingkat signifikansi sebesar 1%. Nilai β_1 industri non manufaktur sebesar 0,304 mengandung arti pada saat penjualan naik sebesar 1% maka biaya juga akan ikut naik sebesar 30,4%. $\beta_1 + \beta_2$ sebesar 0,163 berarti pada saat penjualan menurun sebesar 1% maka biaya akan turun sebesar 16,3%.

Penelitian ini membuktikan bahwa baik itu industri manufaktur, maupun industri non manufaktur bersifat *sticky* dan memiliki tingkat biaya *sticky* yang berbeda sehingga H_2 diterima. Industri manufaktur terbukti lebih *sticky* dibandingkan dengan industri non manufaktur. Penelitian ini mendukung penelitian Ratnawati and Nugrahanti (2016), namun tidak sesuai dengan penelitian Nugroho and Endarwati (2013).

Banker and Byzalov (2014) mengatakan bahwa pada saat penjualan naik, manajer harus menambah sumber daya terikat karena manajer tidak akan dapat mengakomodasi naiknya penjualan jika tidak menambah sumber daya terikat. Manajer akan menambah sumber daya aset atau karyawan perusahaan untuk mengakomodasi naiknya permintaan. Kegiatan utama perusahaan yang tergolong sebagai industri manufaktur adalah memproduksi dan mengelola barang mentah menjadi barang jadi. Perusahaan yang tergolong sebagai industri manufaktur akan cenderung memiliki dan membutuhkan lebih banyak sumber daya aset dibandingkan dengan perusahaan yang tergolong sebagai industri non manufaktur. Pada saat penjualan naik, kemungkinan perusahaan menambah sumber daya aset akan lebih besar pada industri manufaktur daripada industri non manufaktur. Hal ini menyebabkan biaya pada industri manufaktur akan meningkat lebih banyak daripada industri non manufaktur pada saat naiknya penjualan. Pada saat penjualan mengalami penurunan, manajer cenderung memutuskan untuk menahan sumber daya terikat dan menggunakan sumber daya terikat tersebut ketika ada kenaikan penjualan di periode berikutnya. Dampak dari menahan sumber daya terikat pada saat terjadi penurunan penjualan adalah adanya kapasitas sisa yang tidak digunakan. Penelitian ini membuktikan bahwa pada saat penjualan naik, perusahaan yang tergolong sebagai industri manufaktur akan menambah lebih banyak biaya dibandingkan dengan perusahaan yang tergolong sebagai industri non manufaktur. Namun, pada saat penjualan turun perusahaan yang tergolong sebagai industri manufaktur akan menurunkan biaya lebih sedikit dibandingkan perusahaan yang tergolong sebagai industri non manufaktur, sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan yang tergolong sebagai industri manufaktur memiliki perilaku biaya yang lebih *sticky* dibandingkan dengan perusahaan yang tergolong sebagai industri non manufaktur.

SIMPULAN

Penelitian ini membuktikan bahwa biaya penjualan, administrasi dan umum pada laporan keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2014 – 2016 bersifat *sticky*, dimana biaya akan naik pada saat penjualan naik namun biaya tidak turun pada jumlah yang sama ketika penjualan turun. Penelitian ini mematahkan perilaku biaya tradisional yang mengatakan bahwa biaya akan naik dan turun sesuai dengan perubahan aktivitasnya pada tingkat yang sama.

Uji hipotesis pertama membuktikan bahwa intensitas aset berpengaruh terhadap biaya *sticky*, namun tingkat biaya *sticky* akan semakin rendah pada perusahaan yang memerlukan lebih banyak aset untuk mendukung operasi sehingga H1 tidak diterima. Manajer akan lebih memilih untuk menghilangkan sumber daya aset pada saat penjualan turun untuk melakukan manajemen laba. Penelitian ini membuktikan bahwa semakin besar biaya penyesuaian yang digambarkan dengan intensitas aset maka biaya *sticky* akan semakin rendah.

Uji hipotesis kedua membuktikan bahwa tingkat biaya *sticky* pada perusahaan manufaktur berbeda dengan perusahaan non manufaktur sehingga H2 diterima. Perusahaan yang tergolong sebagai industri manufaktur memiliki perilaku biaya yang lebih *sticky* dibandingkan dengan perusahaan yang tergolong sebagai industri non manufaktur. Perusahaan yang tergolong sebagai industri manufaktur cenderung membutuhkan lebih banyak aset dibandingkan dengan perusahaan yang tergolong sebagai industri non manufaktur. Hal ini menyebabkan biaya pada perusahaan yang tergolong sebagai industri manufaktur akan meningkat lebih besar dan menurun lebih sedikit dibandingkan perusahaan yang tergolong sebagai industri non manufaktur.

Peneliti menyarankan agar penelitian selanjutnya menambah variabel-variabel yang lain untuk memperkuat hasil penelitian seperti variabel yang terkait dengan biaya agensi. Selain itu, ada baiknya bila penelitian selanjutnya dapat meneliti tingkat biaya *sticky* atas 9 sektor industri menurut Bursa Efek Indonesia karena penelitian ini hanya melihat pada sektor industri manufaktur dan non manufaktur saja. Penelitian selanjutnya juga dapat menambahkan jumlah tahun data agar dapat memperoleh gambaran yang lebih luas.

PUSTAKA ACUAN

- Anderson, M. C., Bunker, R. D., & Janakiraman, S. N. 2003. Are Selling, General, and Administrative Costs “Sticky”? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63.
- Balakrishnan, R., & Gruca, T. S. 2008. Cost Stickiness and Core Competency: A Note. *Contemporary Accounting Research*, 25(4), 993-1006.

- Banker, R. D., & Byzalov, D. 2014. Asymmetric Cost Behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 43-79.
- Bugeja, M., Lu, M., & Shan, Y. 2015. Cost Stickiness in Australia: Characteristics and Determinants. *Australian Accounting Review*, 25(3), 248-261.
- Cooper, R., & Kaplan, R. S. 1999. The design of cost management systems: text and cases.
- Dierynck, B., Landsman, W. R., & Renders, A. 2012. Do Managerial Incentives Drive Cost Behavior? Evidence about the Role of the Zero Earnings Benchmark for Labor Cost Behavior in Private Belgian Firms. *Accounting Review*, 87(4), 1219-1246.
- Ely, K. M. 1991. Interindustry Differences in the Relation Between Compensation and Firm Performance Variables. *Journal of Accounting Research*, 29(1), 37-58.
- Kama, I., & Weiss, D. 2013. Do Earnings Targets and Managerial Incentives Affect Sticky Costs? *Journal of Accounting Research*, 51(1), 201-224.
- Kitching, K., Mashruwala, R., & Pevzner, M. 2016. Culture and Cost Stickiness: A Cross-country Study. *International Journal of Accounting*, 51(3), 402-417.
- Magheed, B. A. 2016. The Determinants of the Sticky Cost Behavior in the Jordanian Industrial Companies Listed in Amman tStock Market. *Journal of Accounting, Business & Management*, 23(1), 64-81.
- Noreen, E. 1991. Conditions under which activity-based cost systems provide relevant costs. *Journal of Management Accounting Research*, 3, 159-168.
- Noreen, E., & Soderstrom, N. 1997. The Accuracy of Proportional Cost Models: Evidence from Hospital Service Departments. *Review of Accounting Studies*, 2(1), 89-114.
- Nugroho, P. I., & Endarwati, W. 2013. Do the cost stickiness in the selling, general and administrative costs occur in manufacturing companies in Indonesia. *Simposium Nasional Akuntansi XVI Manado*.
- Ratnawati, L., & Nugrahanti, Y. W. 2016. Perilaku Sticky Cost Biaya Penjualan, Biaya Administrasi dan Umum Serta Harga Pokok Penjualan Pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18(2), 65-80.
- Ryu, S. L., Lee, S. Y., & Won, J. 2014. The Effect of Operational Efficiency on Asymmetric Cost Behavior. *International Information Institute (Tokyo). Information*, 17(12 (A)), 6087.
- Via, N. D., & Perego, P. 2014. Sticky cost behaviour: evidence from small and medium sized companies. *Accounting & Finance*, 54(3), 753-778.
- Windyastuti. 2013. Pengujian Variabel Ketenagakerjaan Terhadap Biaya Stickiness. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 17(3), 426-433.

