

PERILAKU *STICKY COST* TERHADAP BIAYA TENAGA KERJA DAN BEBAN USAHA PADA AKTIVITAS PENJUALAN

Rahmawati Kartikasari
rahmaakartikasari@yahoo.com

Leny Suzan

Muhamad Muslih

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom

diterima: 24/4/2017; direvisi: 6/5/2017; diterbitkan: 27/4/2018

Abstract

This research aims to find the indication of sticky cost behavior in agricultural companies listed on Indonesian Stock Exchange in 2012-2015. Sticky cost is a cost that has no comparable character with changes in activity. These costs become sticky when the declining of company's activity happens. This study used 9 companies as samples. The sampling technique used is purposive sampling. The analysis method used is multiple linear regression. It is found that the labor cost increased by 0,913 percent and operating expenses increased by 0,146 percent when sales increased by 1 percent. In the other hand, when sales decreased by 1 percent, the labor cost decreased by 0,225 percent and operating expenses decreased by 0,131 percent. The result shows that there is indication of sticky cost behavior in the labor cost and operating expenses.

Keywords: *sticky cost; cost behavior; the labor cost; operating expenses; net sales*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan indikasi perilaku *sticky cost* pada perusahaan sektor pertanian yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2015. *Sticky cost* merupakan biaya yang memiliki karakter tidak sebanding dengan perubahan aktivitas. Biaya ini menjadi kaku ketika terjadi penurunan aktivitas di perusahaan. Sampel pada penelitian ini adalah sebanyak 9 perusahaan. Teknik pengambilan sampel yaitu purposive sampling. Metode analisis data dalam penelitian adalah analisis regresi linear berganda. Penelitian ini menemukan bahwa biaya tenaga kerja meningkat sebesar 0,913 persen dan beban usaha meningkat sebesar 0,146 persen ketika penjualan naik 1 persen. Sedangkan ketika penjualan turun sebesar 1 persen, biaya tenaga kerja menurun sebesar 0,225 persen, dan beban usaha menurun sebesar 0,131 persen. Hasil penelitian menyatakan bahwa terdapat indikasi perilaku *sticky cost* pada biaya tenaga kerja dan beban usaha.

Kata Kunci : *sticky cost; perilaku biaya; biaya tenaga kerja; beban usaha; penjualan bersih*

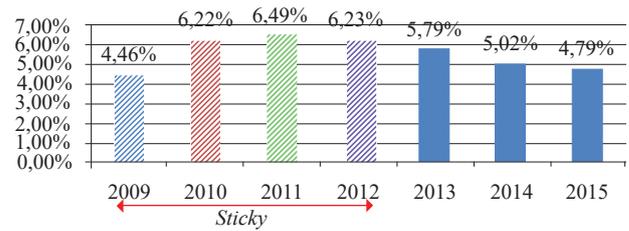
PENDAHULUAN

Perkembangan suatu perusahaan yang semakin besar maka akan mengakibatkan bertambahnya kegiatan bisnis yang dilakukan perusahaan. Kegiatan bisnis yang meningkat berarti memerlukan sumber daya tambahan dan meningkatnya biaya yang dikeluarkan untuk operasional. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola sumber daya dan mengatur pengeluaran biaya agar digunakan secara efektif dan efisien.

Dalam mengatur sumber daya dan biaya, perusahaan perlu mengetahui aktivitas penjualan dan perilaku biaya yang terjadi pada perusahaan. Model tradisional dari perilaku biaya menjelaskan bahwa biaya disebut sebagai tetap dan variabel dengan dipengaruhi perubahan dari tingkat aktivitas perusahaan. Biaya yang tetap tidak berpengaruh pada tingkat aktivitas. Biaya yang variabel adalah kebalikan dari biaya yang tetap dimana secara proporsional mengikuti perubahan aktivitas. Tetapi terdapat biaya yang dikenal sebagai *sticky cost*.

Penelitian yang dilakukan oleh Anderson, et. al. (2003) dalam Wahyuningtyas dan Nugrahanti (2014) menyatakan bahwa *sticky cost* merupakan perilaku biaya yang asimetris atau tidak proporsional. Biaya meningkat lebih tinggi ketika aktivitas penjualan meningkat dibanding penurunan biaya ketika aktivitas penjualan menurun. Anderson, et. al. (2003) juga menyatakan terdapat dua alasan utama yang menyebabkan terjadinya *sticky cost*. Pertama yaitu biaya menjadi *sticky* disebabkan oleh pertimbangan manajer dalam mengambil keputusan mengenai sumber daya perusahaan (personal considerations by self-interested managers). Teori kedua menunjukkan bahwa terdapat biaya yang tidak mampu disesuaikan ketika terjadi penurunan penjualan (*adjustment costs*).

Perusahaan yang memiliki indikasi perilaku *sticky cost* dapat menyebabkan laba perusahaan menjadi berkurang karena biaya yang tetap tinggi meskipun terjadi penurunan aktivitas bisnis perusahaan. Sektor pertanian termasuk dalam tujuh sektor yang terdaftar di BEI yang memiliki indikasi perilaku *sticky cost*. Namun dibandingkan sektor yang lainnya, sektor pertanian berada pada urutan pertama yang memiliki indikasi perilaku *sticky cost* paling tinggi pada biaya penjualan, administrasi dan umum periode 2009-2012 (Pradipta, 2013). Indikasi perilaku *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum yang ditemukan pada perusahaan di sektor pertanian terjadi ketika Indonesia sedang mengalami pertumbuhan ekonomi yang baik. Namun pada periode pengamatan penelitian ini yaitu 2012-2015 Indonesia mengalami perlambatan pertumbuhan ekonomi (Gambar 1).

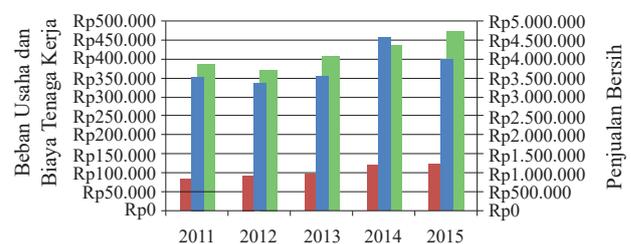


Sumber : www.bps.go.id (data yang telah diolah)

Gambar 1. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia

Perilaku *sticky cost* pada biaya tenaga kerja dan beban usaha dapat terlihat ketika mengamati respon dari biaya tenaga kerja dan beban usaha terhadap perubahan aktivitas penjualan dan mendeskripsikannya saat periode aktivitas penjualan naik dan turun. Biaya tenaga kerja memiliki kontribusi pada produksi dan penjualan di perusahaan. Apabila aktivitas penjualan meningkat, maka akan menyebabkan biaya tenaga kerja ikut meningkat seperti menambah jumlah pekerja yang kemudian akan meningkatkan biaya tenaga kerja. Apabila aktivitas penjualan menurun, maka biaya tenaga kerja ikut menurun. Beban usaha memiliki peran yang besar dalam keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya karena mendukung kegiatan produksi dan penjualan. Beban usaha yang terdiri dari biaya penjualan, biaya administrasi dan umum merupakan biaya dengan komponen terbesar serta berhubungan erat dalam aktivitas bisnis perusahaan (Ratnawati dan Nugrahanti, 2015). Ketika aktivitas penjualan meningkat, maka beban usaha akan meningkat, begitu pula sebaliknya ketika aktivitas penjualan menurun, maka beban usaha akan menurun.

Gambar 2 yang diambil dari laporan keuangan perusahaan sektor pertanian dari tahun 2011 sampai 2015, dapat dilihat perilaku biaya tenaga kerja dan beban usaha yang tidak simetris dengan penjualan bersih pada perusahaan sektor pertanian:



Sumber : Laporan Keuangan

Perusahaan Sektor Pertanian
(data yang telah diolah)

Keterangan :

- Rata-rata Biaya Tenaga Kerja
- Rata-rata Beban Usaha
- Rata-rata Penjualan Bersih

Gambar 2. Grafik Perkembangan Penjualan Bersih, BTK dan Beban Usaha Sektor Pertanian (dalam Jutaan Rupiah)

Penelitian mengenai *sticky cost* pada biaya tenaga kerja dan beban usaha sudah dilakukan di beberapa negara. Terdapat beberapa penelitian yang menguji perilaku *sticky cost* dengan biaya tenaga kerja sebagai variabel dependen. Penelitian yang dilakukan oleh Dienerich, et. al. (2012) pada perusahaan di Belgia dengan mempertimbangkan ukuran profit perusahaan yaitu large-profit dan small-profit companies. Perusahaan dengan large-profit mengindikasikan terdapat perilaku biaya tenaga kerja yang asimetris dimana dapat disebut sticky. Pada perusahaan dengan small-profit tidak ditemukan adanya indikasi perilaku *sticky cost*. Penelitian yang dilakukan oleh Via dan Perego (2014) pada perusahaan di Itali menyatakan bahwa biaya tenaga kerja adalah sticky. Perilaku *sticky cost* pada biaya tenaga kerja dimana biaya meningkat 0,65 persen saat penjualan naik 1 persen dan menurun 0,26 persen saat penjualan turun 1 persen.

Beberapa peneliti seperti Ratnawati dan Nugrahanti (2015), Wahyuningtyas dan Nugrahanti (2014), menemukan adanya indikasi perilaku *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi dan umum di perusahaan manufaktur Indonesia periode tahun 2009 sampai 2012. Blue, et. al. (2013) juga menemukan adanya indikasi perilaku *sticky cost* pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Tehran Stock Exchange periode tahun 2003 sampai 2008. Biaya penjualan, administrasi dan umum meningkat 0,340 persen saat penjualan naik 1 persen dan menurun 0,185 persen saat penjualan turun 1 persen. Hasil penelitian yang berbeda ditemukan oleh Via dan Perego (2014), dimana tidak ditemukan adanya indikasi perilaku *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi, dan umum di perusahaan-perusahaan Italia periode 1999-2008.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis aktivitas penjualan, biaya tenaga kerja, dan beban usaha. Selain itu untuk mengetahui apakah terdapat perilaku *sticky cost* pada biaya tenaga kerja dan beban usaha pada perusahaan sektor pertanian di BEI periode 2012-2015.

Biaya tenaga kerja dikatakan sticky jika jumlah kenaikannya lebih besar ketika penjualan perusahaan meningkat dibandingkan jumlah penurunannya ketika penjualan menurun. *Sticky cost* pada biaya tenaga kerja dapat terjadi saat melakukan penyesuaian sumber daya. Ketika perusahaan mengurangi sumber daya manusia, perusahaan tidak hanya menanggung uang pesangon tetapi juga tunjangan-tunjangan lainnya. Kemudian ketika perusahaan menambah sumber daya manusia maka perusahaan harus menanggung biaya rekrutmen dan biaya pelatihan karyawan. Hal tersebut menyebabkan perusahaan cenderung akan memilih tidak menyesuaikan biaya tenaga kerja meskipun terjadi penurunan penjualan di perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis menarik hipotesis bahwa biaya tenaga kerja memiliki indikasi perilaku *sticky cost*. Hal ini didukung oleh penelitian

yang dilakukan oleh Zhang (2016) serta Via dan Perego (2014) yang mengemukakan bahwa biaya tenaga kerja akan lebih sticky ketika terjadi penurunan aktivitas penjualan yang tajam.

Beban usaha memiliki komponen biaya tetap dan biaya variabel. Komponen biaya tetap yang berhubungan dengan aset perusahaan seperti biaya penyusutan dan gaji karyawan bagian penjualan, administrasi, dan umum jumlahnya lebih besar daripada biaya variabel untuk mendukung produksi dan jasa. Biaya tetap tersebut cenderung lebih sulit untuk dilakukan penyesuaian biaya ketika terjadi penurunan aktivitas bisnis di perusahaan. Hal tersebut dapat menyebabkan beban usaha menjadi sticky.

Berdasarkan uraian di atas, penulis menarik hipotesis bahwa beban usaha memiliki indikasi perilaku *sticky cost*. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Vonna dan Daud (2016), Ratnawati dan Nugrahanti (2015) Wahyuningtyas dan Nugrahanti (2014), Pradipta (2013), Windyastuti (2013), Blue, et. al. (2013), dan Anderson, et. al. (2003).

Perilaku *sticky cost* terhadap biaya tenaga kerja dan beban usaha pada aktivitas penjualan digambarkan dalam bentuk kerangka pemikiran yang tersaji dalam Gambar 3.



Gambar 3. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan hipotesis pada penelitian ini adalah: (1) Terdapat indikasi perilaku *sticky cost* pada biaya tenaga kerja perusahaan sektor pertanian yang terdaftar di BEI periode 2012-2015. (2) Terdapat indikasi perilaku *sticky cost* pada beban usaha perusahaan sektor pertanian yang terdaftar di BEI periode 2012-2015.

METODE

Populasi pada penelitian ini adalah perusahaan di sektor pertanian yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2015. Sampel pada penelitian ini adalah sebanyak 9 perusahaan. Teknik pengambilan sampel

yang digunakan yaitu *purposive sampling*. Penentuan sampel yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan kriteria sebagai berikut: (1) Perusahaan di sektor pertanian yang terdaftar di BEI. (2) Perusahaan di sektor pertanian yang tidak mengalami delisting di BEI pada tahun 2011 sampai dengan tahun 2015. (3) Perusahaan di sektor pertanian yang mencatat biaya tenaga kerja, beban usaha dan penjualan bersih dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 (Tabel 1).

Tabel 1. Kriteria Pemilihan Sampel

No	Kriteria Pemilihan Sampel	Jumlah
1	Perusahaan di sektor pertanian yang terdaftar di BEI	21
2	Perusahaan di sektor pertanian yang mengalami delisting di BEI pada tahun 2011 sampai dengan tahun 2015	(6)
3	Perusahaan di sektor pertanian yang tidak mencatat biaya tenaga kerja, beban usaha dan/atau penjualan bersih dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.	(6)
4	Jumlah Sampel Penelitian dalam setahun	9
5	Jumlah keseluruhan data selama 4 tahun (periode 2012-2015)	36

Model penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan model yang dikembangkan oleh Anderson, et. al. (2003) yaitu interaksi antar variabel *Decreased Dummy* (DECREDUM) yang mengambil nilai 1 jika penjualan bersih menurun antara periode t-1 dan t, dan 0 jika sebaliknya dengan analisis regresi linier berganda. Variabel bebasnya adalah aktivitas penjualan yang diproksi dengan penjualan bersih dan penjualan bersih dikalikan variabel dummy. Sedangkan variabel terikatnya adalah biaya tenaga kerja diproksi dengan biaya tenaga kerja pada bagian produksi dan beban usaha diproksi dengan biaya penjualan, administrasi dan umum (Tabel 2).

Pengolahan data menggunakan SPSS versi 23. Persamaan regresi dan model yang dikembangkan oleh Anderson, et. al. (2003) adalah sebagai berikut:

1. Persamaan 1

$$\log \left(\frac{BTK_{i,t}}{BTK_{i,t-1}} \right) = \beta_0 + \beta_1 \log \left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}} \right) + \beta_2 * DECREDUM_{i,t} * \log \left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}} \right)$$

Keterangan:

- BTK_{i,t} : Biaya Tenaga Kerja perusahaan i pada periode t
- BTK_{i,t-1} : Biaya Tenaga Kerja perusahaan i pada periode t-1
- Sales_{i,t} : Penjualan bersih perusahaan i pada periode t

- Sales_{i,t-1} : Penjualan bersih perusahaan i pada periode t-1
- DECREDUM_{i,t} : Variabel Dummy bernilai 1 jika penjualan bersih turun antara periode t dan t-1, serta bernilai 0 bila sebaliknya.

2. Persamaan 2

$$\log \left(\frac{BPAU_{i,t}}{BPAU_{i,t-1}} \right) = \beta_0 + \beta_1 \log \left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}} \right) + \beta_2 * DECREDUM_{i,t} * \log \left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}} \right)$$

Keterangan :

- BPAU_{i,t} : Biaya penjualan, administrasi dan umum perusahaan i pada periode t
- BPAU_{i,t-1} : Biaya penjualan, administrasi dan umum perusahaan i pada periode t-1
- Sales_{i,t} : Penjualan bersih perusahaan i pada periode t
- Sales_{i,t-1} : Penjualan bersih perusahaan i pada periode t-1
- DECREDUM_{i,t} : Variabel Dummy bernilai 1 jika penjualan bersih turun antara periode t dan t-1, serta bernilai 0 bila sebaliknya.

Hipotesis 1 dan 2 diterima apabila $\beta_1 > 0$ dan $\beta_2 < 0$ atau $\beta_1 + \beta_2 < \beta_1$. Koefisien β_1 mengukur persentase kenaikan biaya tenaga kerja atau beban usaha akibat kenaikan penjualan bersih sebesar 1 persen, sedangkan koefisien $\beta_1 + \beta_2$ mengukur persentase penurunan biaya tenaga kerja atau beban usaha akibat penurunan penjualan bersih 1 persen.

HASIL

Statistik deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk menjelaskan perubahan yang ada pada aktivitas penjualan, biaya tenaga kerja, dan beban usaha dengan periode t - periode t-1. Tren nilai rata-rata aktivitas penjualan mengalami nilai fluktuatif. Rata-rata perubahan periode 2012-2014 mengalami peningkatan dan turun di tahun 2015. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti perubahan volume produksi dan harga jual komoditas.

Ketika volume produksi dan harga jual komoditas meningkat maka penjualan akan meningkat, sebaliknya jika volume produksi dan harga jual berkurang maka penjualan akan menurun. Perusahaan sektor pertanian periode 2012-2014 mengalami perkembangan yang meningkat dari tahun ke tahun. Hal ini dapat dilihat dari laju pertumbuhan luas areal perkebunan komoditas, contohnya adalah kelapa sawit dengan persentase 7,67% dan produksi yang meningkat rata-rata 11,09% per tahun (www.ditjenbun.pertanian.go.id).

Nilai rata-rata pada biaya tenaga kerja juga mengalami tren yang fluktuatif. Hal ini disebabkan oleh

volume produksi dan kebijakan pemerintah mengenai Upah Minimum Provinsi (UMP). Hal yang sama terjadi pula pada tren beban usaha, yaitu dikarenakan adanya perubahan naik atau turunnya komponen biaya dari beban usaha, dan volume penjualan (Tabel 3).

Uji asumsi klasik dilakukan agar model regresi yang digunakan menjadi model yang BLUE (*Best Linier Unbiased Estimator*) diperoleh hasil yang lolos dari uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Indikasi perilaku *sticky cost* dapat diketahui apabila $\beta_1 > 0$ dan $\beta_2 < 0$ atau $\beta_1 + \beta_2 < \beta_1$. Koefisien β_1 mengukur persentase kenaikan biaya tenaga kerja akibat kenaikan penjualan bersih sebesar 1 persen, sedangkan koefisien $\beta_1 + \beta_2$ mengukur persentase penurunan biaya tenaga kerja akibat penurunan penjualan bersih 1 persen.

Tabel 4. Hasil Uji Regresi Biaya Tenaga Kerja

Model	Unstandardized		Standardized	t	Sig.
	Coefficients		Coefficients		
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	,009	,036		,255	,800
β_1	,913	,331	,713	2,762	,010
β_2	-,688	,988	-,180	-,696	,492

c. Dependent Variable: Biaya Tenaga Kerja

Sumber: Data sekunder yang telah diolah

Berdasarkan Tabel 4, dapat diketahui bahwa koefisien regresi $\beta_1 > 0$ yaitu sebesar 0,913 dan $\beta_2 < 0$ sebesar -0,688. Hal ini menunjukkan bahwa ketika penjualan bersih meningkat sebesar 1 persen, maka biaya tenaga kerja akan naik sebesar 0,913 persen, dan ketika penjualan bersih menurun sebesar 1 persen, maka biaya tenaga kerja akan turun sebesar 0,225 persen ($\beta_1 + \beta_2$). Hasil pengujian yang telah penulis lakukan dengan analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa hipotesis 1 diterima dimana ditemukan adanya indikasi perilaku *sticky cost* pada biaya tenaga kerja di perusahaan sektor pertanian periode 2012-2015.

PEMBAHASAN

Berdasarkan model persamaan *sticky cost* oleh Anderson, et. al. (2003), variabel beban usaha dengan proksi biaya penjualan, administrasi dan umum dilakukan pengujian regresi linier berganda memiliki hasil yang dapat dilihat pada Tabel 5. Koefisien regresi $\beta_1 > 0$ yaitu sebesar 0,146 dan $\beta_2 < 0$ sebesar -0,15. Hal ini menunjukkan bahwa ketika penjualan bersih meningkat sebesar 1 persen, maka beban usaha akan naik sebesar 0,146 persen, dan ketika penjualan bersih menurun sebesar 1 persen, maka beban usaha akan turun sebesar 0,131 persen ($\beta_1 + \beta_2$). Oleh karena itu hipotesis 2 yang menyatakan terdapat indikasi perilaku *sticky cost* pada beban usaha adalah diterima.

Tabel 5. Hasil Uji Regresi Beban Usaha

Model	Unstandardized		Standardized	t	Sig.
	Coefficients		Coefficients		
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	,023	,026		,865	,394
β_1	,146	,246	,187	,594	,057
β_2	-,015	,665	-,007	-,023	,982

a. Dependent Variable: Beban Usaha

Sumber: Data sekunder yang telah diolah

Biaya tenaga kerja pada bagian produksi merupakan biaya tetap karena memiliki komponen gaji karyawan pada bagian produksi dan merupakan biaya variabel karena memiliki komponen tenaga kerja langsung (Mulyadi, 2009:466,468). Biaya tetap menyebabkan perilaku biaya asimetris terhadap aktivitas penjualan perusahaan sehingga menyebabkan biaya menjadi kaku (*sticky*). Kebijakan pemerintah dalam menaikkan Upah Minimum Provinsi tiap tahunnya (www.bps.go.id) juga menjadi penyebab *sticky cost* pada biaya tenaga kerja. Perusahaan cenderung menaikkan biaya tenaga kerja sesuai kebijakan pemerintah meskipun penjualan komoditasnya sedang mengalami penurunan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Via dan Perego (2014) dan Dienerlyck dan Renders (2006), serta Zhang (2016) yang mengatakan bahwa biaya tenaga kerja adalah *sticky*.

Perilaku *sticky cost* ditemukan pada beban usaha disebabkan oleh komponen penyusun beban usaha itu sendiri. Ratnawati dan Nugrahanti (2015) menyatakan komponen beban usaha seperti biaya gaji, penyusutan dan pemeliharaan aset membuat *sticky* pada beban usaha. Contohnya ketika penjualan meningkat, biaya pemeliharaan aset juga ikut meningkat seiring dengan peningkatan kapasitas penggunaan, tetapi ketika penjualan menurun maka perusahaan tetap mengeluarkan biaya pemeliharaan aset untuk mempertahankan aset jika sewaktu-waktu penjualan kembali naik dan tidak mungkin melakukan penghentian aset begitu saja. Selain itu biaya gaji memiliki karakteristik tetap cenderung tidak turun meskipun terjadi penurunan aktivitas bisnis.

Penelitian yang dilakukan oleh Pradipta (2013) menyatakan bahwa biaya penjualan, administrasi dan umum pada perusahaan sektor pertanian periode 2009-2012 adalah yang paling *sticky*, yaitu ketika penjualan naik 1 persen, biaya penjualan, administrasi dan umum naik sebesar 1,170 persen, namun ketika penjualan turun sebesar 1 persen, biaya penjualan, administrasi dan umum hanya turun sebesar 0,627 persen. Pada periode pengamatan penelitian ini yaitu tahun 2012-2015, *sticky cost* pada biaya penjualan, administrasi dan umum mengalami pengurangan tingkat stickiness, yaitu hanya sebesar 0,015 persen dibandingkan dengan periode 2009-2012 sebesar 0,543 persen.

Tingkat *stickiness* yang berkurang disebabkan oleh kondisi pertumbuhan ekonomi. Pada periode tahun 2009-2012 kondisi ekonomi Indonesia sedang mengalami pertumbuhan yang baik. Pada tahun 2009 pertumbuhan ekonomi sebesar 4,46 persen meningkat terus hingga mencapai 6,23 persen pada 2012. Sedangkan pada periode 2012-2015 Indonesia mengalami perlambatan ekonomi dari 6 persen menjadi 4,79 persen (www.bps.go.id). Anderson, et al (2003) mengatakan, ketika terjadi peningkatan pertumbuhan ekonomi, manajer biasanya cenderung berharap penjualan bersih akan mengalami peningkatan, sehingga manajer cenderung tidak akan mengurangi sumber daya, walaupun penjualan bersih perusahaan mengalami penurunan yang menyebabkan tingkat *sticky cost* akan lebih tinggi. Sebaliknya ketika terjadi perlambatan ekonomi dan perusahaan tidak terlalu berekspektasi tinggi pada penjualan, maka manajer cenderung akan menyesuaikan sumber daya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa terdapat indikasi perilaku *sticky cost* pada biaya tenaga kerja di perusahaan sektor pertanian yang terdaftar di BEI periode 2012-2015. *Sticky cost* pada biaya tenaga kerja disebabkan oleh adanya komponen biaya tetap yang perubahannya tidak mengikuti perubahan aktivitas penjualan perusahaan. Kemudian kebijakan pemerintah mengenai UMP juga menyebabkan biaya tenaga kerja menjadi sticky.

Pada beban usaha, ditemukan indikasi perilaku *sticky cost* pada perusahaan. Hal ini disebabkan komponen biaya tetap sehingga besarnya tidak ikut berkurang dan sulit disesuaikan meskipun aktivitas penjualan mengalami penurunan.

DAFTAR PUSTAKA

Anderson, M.C., Banker, R.D. and Janakiraman, S.N., 2003. Are selling, general, and administrative costs

“sticky”? Journal of Accounting Research, 41(1), pp.47-63.

Blue, G., Moazed, E., Khanhossini, D. and Nikoonesbati, M., 2013. The Relationship between Perspective Managers and ‘Sticky Costs’ in the Tehran Stock Exchange.

Dalla Via, N. and Perego, P., 2014. Sticky cost behaviour: evidence from small and medium sized companies. Accounting & Finance, 54(3), pp.753-778.

Dierynck, B., Landsman, W.R. and 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. The Accounting Review, 87(4), pp.1219-1246.

Mulyadi. 2009. Akuntansi Biaya. Yogyakarta: STIE YKPN.

Pradipta, D., 2014. Bukti dan Variasi Tingkatan Perilaku Sticky Cost pada Perusahaan yang Terdaftar di BEI (Doctoral dissertation, Program Studi Akuntansi FEB-UKSW).

Ratnawati, L. and Nugrahanti, Y.W., 2015. Perilaku Sticky Cost Biaya Penjualan, Biaya Administrasi dan Umum Serta Harga Pokok Penjualan Pada Perusahaan Manufaktur. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 18(2), pp.65-80.

Vonna, S.R. and Daud, R.M., 2016. Analisis Perilaku Sticky Cost Pada Biaya Produksi Dan Non-Produksi (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2014). Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi, 1(1), pp.120-132.

Wahyuningtyas, Y., 2014. Pengaruh Asset Intensity dan Employee Intensity terhadap Sticky Cost pada Biaya Penjualan, Administrasi dan Umum (Doctoral dissertation, Program Studi Akuntansi FEB-UKSW).

Windyastuti, W., 2013. Pengujian Variabel Ketenagakerjaan Terhadap Biaya Stickiness. Jurnal Keuangan dan Perbankan, 17(3).

www.ditjenbun.pertanian.go.id

www.bps.go.id

LAMPIRAN

Tabel 3. Statistik Deskriptif Rata-rata Perubahan Variabel (dalam Ribuan Rupiah)

Variabel	2012 (2012-2011)	2013 (2013-2012)	2014 (2014-2013)	2015 (2015-2014)
Aktivitas Penjualan	(158.341.268)	171.343.475	1.049.079.764	(610.184.479)
Biaya Tenaga Kerja	7.245.466	3.281.313	22.952.872	4.410.846
Beban Usaha	(16.855.337)	36.601.308	30.757.767	33.564.147

Tabel 2. Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator	Skala
1	Aktivitas Penjualan (X)	Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut. Mulyadi (2009:202)	$\log \left(\frac{\text{Sales}_{i,t}}{\text{Sales}_{i,t-1}} \right)$	Rasio
			Variabel <i>Decreased Dummy</i> bernilai 1 jika penjualan bersih turun dan bernilai 0 jika penjualan bersih naik.	Nominal
2	Biaya Tenaga Kerja (Y ₁)	Tenaga kerja merupakan usaha fisik atau mental yang dikeluarkan karyawan untuk mengolah produk. Biaya tenaga kerja adalah harga yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja manusia tersebut. (Mulyadi 2009:319).	$\log \left(\frac{\text{BTK}_{i,t}}{\text{BTK}_{i,t-1}} \right)$	Rasio
3	Beban Usaha (Y ₂)	Biaya penjualan atau biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang diperlukan untuk memasarkan produk atau jasa (Hansen dan Mowen, 2009:47). Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. (Mulyadi, 2009:14).	$\log \left(\frac{\text{BPAU}_{i,t}}{\text{BPAU}_{i,t-1}} \right)$	Rasio