

PENGUJIAN VARIABEL KETENAGAKERJAAN TERHADAP BIAYA *STICKINESS*

Windyastuti

Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UPN “Veteran” Yogyakarta
Jl. SWK 104 (Lingkar Utara) Condongcatur Depok, Sleman, Yogyakarta, 55283.

Abstract

This study analyzed the effect of labor variable on the cost stickiness in Indonesian manufacturing industry. The research data included sales, general and administration (SG&A) and net sales of manufacturing companies that go public on the Indonesian stock effect. The data were supplemented by data of unions and regulations on severance. This study used regression analysis based on panel data models. The results showed that sales, general and administration (SG&A) cost was sticky. The decreasing of the sales, general and administration (SG&A) cost when net sales decrease was smaller than the increase of this cost when equivalent increased in net sales. The labor union increased the stickiness cost of SG&A. The SG&A cost did not decrease even though at the same time the net sales decreased. Furthermore, the larger severance pay did not increase stickiness SG&A cost. When the net sales decreased, the employer increased the sales cost in order to increase marketing activity so the net sales increased again. The increasing of sales cost in turn increased the cost of SG&A.

Keywords: *cost stickiness, labor union, net sales, severance pay*

Hasil beberapa penelitian terakhir menunjukkan bahwa biaya merespons secara asimetrik terhadap penurunan dan kenaikan volume penjualan (Anderson *et al.*, 2003; Windyastuti & Biyanto, 2005; dan Kama & Weiss, 2010). Hal ini berbeda dengan literatur akuntansi biaya yang menyatakan bahwa perubahan biaya berjalan secara simetris dengan perubahan volume penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya meningkat secara lebih cepat pada saat volume penjualan naik daripada saat volume penjualan menurun. Perilaku biaya demikian ini disebut *sticky*.

Biaya *stickiness* ditunjukkan dengan perbedaan *slope* kurva biaya pada saat volume penjualan

meningkat dan pada saat volume penjualan menurun (Anderson *et al.*, 2007). *Slope* kurva biaya pada saat volume penjualan menurun lebih kecil daripada *slope* kurva biaya pada saat volume penjualan meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa biaya sulit untuk turun. Biaya *stickiness* menunjukkan adanya pertimbangan (*deliberation*) manajer dalam pengambilan keputusannya tentang penggunaan sumber daya (Yasukata & Kajiwara, 2008 dan Kama & Weis, 2010).

Manajer harus menanggung biaya penyesuaian (*adjustment cost*) seiring dengan perubahan jumlah penggunaan sumber daya akibat perubahan volume penjualan (Goux *et al.*, 2001 dan Cooper &

Korespondensi dengan Penulis:

Windyastuti: Telp./Fax. +62 274 487 273

E-mail: windyastuti.wijaya@gmail.com

Haltiwanger, 2006). Pada saat volume penjualan naik, maka wujud biaya penyesuaian ini diantaranya adalah biaya untuk pelatihan pekerja baru (*hiring cost*). Sementara itu pada saat volume penjualan turun, wujud biaya penyesuaian di antaranya adalah biaya untuk pemberhentian pekerja (*firing cost*).

Pada saat volume penjualan naik, manajer dengan mudah dapat menambah jumlah pekerja. Akan tetapi pada saat volume penjualan turun, manajer menghadapi kesulitan besar untuk mengurangi jumlah pekerjanya. Pengusaha perlu mempertimbangkan variabel ketenagakerjaan yang mempersulit upaya manajer untuk mengurangi jumlah pekerjanya. Variabel ketenagakerjaan tersebut di antaranya adalah serikat pekerja dan peraturan pemerintah di bidang ketenagakerjaan (SMERU, 2002).

Serikat pekerja senantiasa memperjuangkan hak-hak pekerja. Pekerja tidak ingin terkena pemutusan hubungan kerja. Serikat pekerja akan menghalangi terjadinya pemutusan hubungan kerja (PHK). Sementara itu, peraturan pemerintah juga menghalangi terjadinya pemutusan hubungan kerja (Apindo, 2006). Pemerintah berupaya memberikan perlindungan kepada pekerja melalui peraturan yang mempersulit terjadinya pemutusan hubungan kerja (PHK). Hal ini mempersulit upaya manajer untuk mengurangi jumlah pekerjanya walaupun pada saat bersamaan volume penjualan menurun.

Kemampuan manajer untuk melakukan pemutusan hubungan kerja bergantung pada karakteristik pasar tenaga kerja di negara tempat perusahaan tersebut berada. Karakteristik pasar tenaga kerja mencakup antara lain kekuatan serikat pekerja dan peraturan pemerintah di bidang ketenagakerjaan. Kedua hal ini berdampak pada derajat kemudahan bagi perusahaan di suatu negara untuk melakukan pemutusan hubungan kerja. Derajat kemudahan untuk melakukan pemutusan hubungan kerja berkaitan erat dengan biaya

penyesuaian (*adjustment cost*). Dengan demikian derajat kemudahan untuk melakukan pemutusan hubungan kerja juga berkaitan dengan biaya *stickiness*. Selanjutnya penelitian ini akan mengkaji pengaruh serikat pekerja dan peraturan ketenagakerjaan terhadap biaya *stickiness* di Indonesia.

Biaya dikatakan *sticky* bila penurunan biaya akibat penurunan volume penjualan lebih kecil daripada kenaikan biaya akibat kenaikan volume penjualan yang sama (Weiss, 2010). Biaya *stickiness* timbul akibat pertimbangan (*deliberation*) manajer dalam pengambilan keputusan berkenaan dengan adanya biaya penyesuaian (Yasukata & Kajimura, 2008). Manajer harus mempertimbangkan biaya penyesuaian bila mereka ingin menambah atau mengurangi jumlah sumber daya yang digunakan.

Apabila manajer memutuskan untuk menambah jumlah pekerja, maka biaya penyesuaian berupa biaya rekrutmen dan pelatihan pekerja. Sebaliknya, apabila manajer memutuskan untuk mengurangi jumlah pekerja, maka biaya penyesuaian berupa pembayaran pesangon. Bagi manajer, akan lebih mudah untuk menambah jumlah pekerja daripada mengurangi jumlah pekerja. Manajer mengalami kesulitan untuk mengurangi jumlah pekerja melalui pemutusan hubungan kerja (PHK). Hal ini dikarenakan perusahaan harus membayar sejumlah pesangon kepada pekerja yang terkena pemutusan hubungan kerja (SMERU, 2002). Biaya penyesuaian pada saat pengurangan jumlah sumber daya lebih besar daripada biaya penyesuaian pada saat penambahan sumber daya (Banker *et al.*, 2011) sehingga biaya bersifat *sticky*.

Biaya *stickiness* dipengaruhi oleh karakteristik pasar tenaga kerja tempat perusahaan beroperasi. Adanya tekanan dari serikat pekerja dan peraturan pemerintah di bidang ketenagakerjaan menyebabkan manajer mengalami kesulitan untuk melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) walaupun pada saat bersamaan penjualan perusahaan mengalami penurunan. Manajer meng-

alami kesulitan untuk mengurangi jumlah pekerja. Semakin kuat serikat pekerja dan semakin ketat peraturan pemerintah dalam hal pemutusan hubungan kerja (PHK), maka semakin sulit bagi manajer untuk mengurangi jumlah pekerjanya. Hal ini mengakibatkan biaya *stickiness* meningkat.

Hasil penelitian tentang *stickiness* pada biaya Penjualan, Administrasi dan Umum (PA&U) yang dilakukan Anderson *et al.* (2003) pada perusahaan di Amerika Serikat (AS) menunjukkan bahwa biaya PA&U bersifat *sticky*. Derajat *stickiness* biaya PA&U akan meningkat pada saat makro ekonomi tumbuh. Pada saat perekonomian mengalami pertumbuhan, maka manajer berekspektasi bahwa volume penjualan perusahaan pada periode mendatang akan meningkat. Manajer cenderung tidak akan mengurangi sumber daya ketika perekonomian tumbuh sehingga derajat *stickiness* biaya PA&U lebih tinggi. Derajat *stickiness* pada biaya PA&U meningkat sesuai dengan intensitas aset perusahaan dan intensitas pekerja.

Balakrishnan & Gruca (2008) meneliti perilaku biaya dengan menggunakan data pada rumah sakit di Kanada. Mereka menemukan adanya *stickiness* pada biaya total, biaya tenaga kerja, dan biaya kapital. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa biaya yang terkait dengan layanan inti (perawatan pasien) lebih *sticky* dibandingkan biaya unit pendukung. Hal ini dikarenakan manajer rumah sakit enggan mengurangi sumber daya yang terkait langsung dengan misi utama rumah sakit.

He *et al.* (2010) menganalisis *stickiness* pada biaya PA&U perusahaan non-keuangan di Jepang berdasar *database* pada PACAP. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya PA&U bersifat *sticky*. Akan tetapi biaya *stickiness* di Jepang lebih kecil dari pada biaya *stickiness* di AS sebagaimana ditemukan oleh Anderson *et al.* (2003). Adanya pertimbangan *lifetime employment* berdampak pada keputusan para manajer sehingga biaya *stickiness* lebih kecil. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa biaya *stickiness* pada saat *pre-bubble period*

lebih tinggi daripada biaya *stickiness* pada periode setelah *post bubble* era. Hal ini menunjukkan bahwa sikap dan kebijakan manajer di Jepang berubah setelah adanya *bubble burst*.

Selanjutnya Windyastuti (2013) meneliti pengaruh penetapan target terhadap derajat *stickiness* biaya. Penetapan target manajer menyebabkan *stickiness* pada biaya PA&U semakin rendah. Penetapan target mengubah perilaku manajer dalam menentukan jumlah sumberdaya yang berada di bawah pengawasan mereka. Pada saat penjualan bersih menurun, manajer mengurangi penggunaan sumberdaya secara drastis sehingga biaya PA&U juga mengalami penurunan secara drastis.

Pada saat volume penjualan naik, manajer dengan mudah menambah jumlah pekerja. Akan tetapi pada saat volume penjualan menurun, manajer sulit untuk mengurangi jumlah pekerja melalui pemutusan hubungan kerja. Hal ini dikarenakan faktor tekanan serikat pekerja dan peraturan ketenagakerjaan yang mempersulit terjadinya pemutusan hubungan kerja sehingga biaya pekerja juga sulit untuk turun. Selanjutnya penelitian ini mengajukan hipotesis bahwa faktor serikat pekerja dan peraturan ketenagakerjaan mengakibatkan peningkatan derajat biaya *stickiness*.

METODE

Data penelitian merupakan data sekunder yang diperoleh dari *Indonesian Capital Market Directory*, dimana mencakup laporan keuangan dari perusahaan manufaktur periode 1998-2012. Pemilihan sampel yang hanya meliputi perusahaan manufaktur berdasar pertimbangan bahwa analisis pada satu jenis industri akan memberikan informasi lebih mendalam daripada analisis pada berbagai jenis industri. Data penelitian mencakup biaya PA&U dan penjualan bersih. Sementara itu, data serikat pekerja diperoleh dari publikasi *International Labor Organization (ILO)* yang terdapat pada situs www.ilo.org. Adapun data kebijakan

Pengujian Variabel Ketenagakerjaan terhadap Biaya *Stickiness*

Windyastuti

pemerintah dalam bidang ketenagakerjaan diperoleh dari publikasi *World Economic Forum*.

Biaya PA&U digunakan sebagai proksi biaya karena komponen yang ada di biaya ini memengaruhi volume penjualan (He *et al.*, 2010). Selanjutnya volume penjualan diproksi dengan penjualan bersih. Sementara itu kekuatan serikat pekerja diukur dengan rasio jumlah pekerja yang menjadi anggota serikat pekerja, sedangkan peraturan ketenagakerjaan diproksi dengan jumlah pesangon yang harus dibayarkan apabila perusahaan melakukan pemutusan hubungan kerja.

Teknik pengambilan sampel dilakukan berdasar metode *purposive sampling* yaitu dengan kriteria antara lain perusahaan manufaktur yang memuat biaya PA&U dan pendapatan penjualan bersih dari tahun 1998-2012 secara terus-menerus, biaya PA&U tidak melebihi pendapatan penjualan bersih, dan data ekstrim atas atau bawah 0,5% dari distribusi dihilangkan.

Model regresi yang dibangun oleh Anderson *et al.* (2003) adalah dengan meregress biaya PA&U pada variabel penjualan bersih dan variabel *dummy* yang meliputi saat penjualan bersih turun maupun tidak turun. Selanjutnya dengan memasukkan variabel serikat pekerja (SP) dan peraturan ketenagakerjaan (PES) diperoleh model berikut:

$$\Delta PA \& U_{i,t} = \beta_0 + \sum_{j=0}^k \beta_1 \Delta Sales_{i,t-j} + \sum_{j=0}^k \beta_2 DUM_{i,t-j} \Delta Sales_{i,t-j} + \sum_{j=0}^k \beta_3 DUM_{i,t-j} \Delta Sales_{i,t-j} * SP + \sum_{j=0}^k \beta_4 DUM_{i,t-j} \Delta Sales_{i,t-j} * PES + \varepsilon_{it}$$

Keterangan:

$\Delta PA \& U_{it}$: biaya penjualan, administrasi, dan umum

$\Delta Sales_{it}$: penjualan bersih DUM adalah variabel *dummy* (DUM= 1 bila penjualan bersih turun dan DUM= 0 untuk yang lain)

SP : serikat pekerja (diproksi dengan rasio jumlah pekerja yang menjadi anggota serikat pekerja)

PES : peraturan ketenagakerjaan (diproksi dengan jumlah pesangon yang harus dibayarkan apabila perusahaan melakukan pemutusan hubungan kerja)

ε_{it} : residual

Variabel *dummy* bernilai 0 ketika penjualan bersih tidak turun. Dengan demikian maka koefisien β_1 mengukur perubahan biaya PA&U akibat perubahan penjualan bersih sebesar 1 satuan. Koefisien β_2 menunjukkan perubahan biaya PA&U akibat penurunan penjualan bersih sebesar 1 satuan. Bila biaya PA&U *sticky*, maka variasi biaya PA&U pada saat penjualan bersih mengalami penurunan akan lebih kecil daripada pada saat penjualan bersih meningkat. Dengan demikian H_1 yang menyatakan terdapat biaya *stickiness* pada industri manufaktur di Indonesia akan didukung bila koefisien bertanda positif, sedangkan bertanda negatif.

Sementara itu faktor serikat pekerja dan peraturan ketenagakerjaan meningkatkan derajat *stickiness* biaya PA&U. Semakin besar kekuatan serikat pekerja dan peraturan ketenagakerjaan maka semakin tinggi pula *stickiness* pada biaya PA&U. Dengan demikian H_2 yang menyatakan bahwa serikat pekerja dan peraturan ketenagakerjaan berpengaruh positif terhadap derajat *stickiness* biaya di Indonesia akan terbukti bila koefisien regresi dan bertanda negatif dan signifikan.

Selanjutnya dalam model data panel dikenal model dengan *intercept* sama dan *intercept* berbeda untuk setiap unit belah silang. Guna memilih model yang unggul dilakukan uji F terkendala. Selanjutnya apabila model yang unggul adalah model dengan *intercept* berbeda untuk setiap unit belah silang, maka terdapat dua kemungkinan model yaitu *fixed effects* dan *random effects*. Untuk mengetahui

yang lebih tepat apakah model *fixed effects* atau *random effects* dilakukan uji Hausman.

HASIL

Sejalan dengan permodelan dinamis, maka penentuan panjang *lag* menjadi isu penting karena *lag* terlalu pendek berisiko terjadi kesalahan spesifikasi model, sedangkan *lag* terlalu panjang banyak mengurangi derajat kebebasan. Untuk menghindari kesalahan spesifikasi, penentuan panjang *lag* dalam penelitian ini menggunakan kriteria Akaike (AIC). Nilai kriteria Akaike (AIC) yang lebih kecil menunjukkan model yang lebih baik. (Liew, 2004). Hasil estimasi *vector autoregression*, maka nilai Akaike minimum terjadi pada saat panjang *lag* adalah 1 tahun (Tabel 1).

Tabel 1. Penentuan Panjang Lag

Panjang Lag	Nilai Akaike
1 1	27,355*
1 2	27,478
2 2	28,189

* Panjang lag optimum

Sementara itu, hasil pengujian Hausman dan pengujian F terkendala menunjukkan bahwa model yang unggul adalah model dengan *intercept* sama untuk semua unit belah silang (*common effects*). Hal

ini menunjukkan bahwa adanya kesamaan karakteristik perusahaan-perusahaan yang menjadi obyek penelitian. Selanjutnya hasil pengujian *redundant coefficient* menunjukkan beberapa koefisien regresi yang meliputi $DSALES_{t-1}$, $DUMDSALES_{t-1}$, $DUMDSALESSP$ dan $DUMDSALESPEPES$ memang tidak signifikan. Melalui reduksi terhadap parameter-parameter yang tidak signifikan diperoleh hasil estimasi yang sederhana (Tabel 2).

Hasil estimasi menunjukkan koefisien determinasi (R^2) sebesar 37,67 hal ini menunjukkan bahwa sebesar 37,67 persen variasi pada biaya penjualan, administrasi dan umum (PA&U) dapat dijelaskan oleh variasi pada variabel-variabel independen, sedangkan sisanya sebesar 62,33 dijelaskan oleh residual. Sementara itu nilai F hitung sebesar 24,09 dan signifikan secara statistik (F tabel 5%= 1,720). Hal ini menunjukkan bahwa secara serentak variabel-variabel sisi kanan persamaan berpengaruh pada biaya penjualan, administrasi dan umum (PA&U).

PEMBAHASAN

Variabel-variabel dalam model signifikan secara statistik kecuali variabel biaya PA&U tahun sebelumnya ($DPAU_{t-1}$). Hal ini menunjukkan bahwa tinggi rendahnya biaya PA&U satu tahun sebelumnya ($DPAU_{t-1}$) tidak berdampak biaya

Tabel 2. Hasil Estimasi

Variabel	Koefisien	t _{hitung}	Nilai Kritis
$DPAU_{t-1}$	0,134	1,309	1,645
$DSALES_t$	0,091	8,615	1,645*
$DUM*DSALES_t$	-0,131	-9,479	-1,645*
$DUM*DSALESSP_{t-1}$	-0,141	-2,709	-1,645*
$DUM*DSALESPEPES_{t-1}$	0,157	2,842	1,645*
$R^2 = 0,377F$			
$F_{hitung} = 24,095$			

*) : Signifikansi pada $\alpha = 5\%$

Keterangan: DPAU: biaya penjualan, administrasi, dan umum; DSALES: penjualan bersih; DUM*DSALES: penjualan bersih dengan variabel *dummy*; DUM*DSALESSP: penjualan bersih dengan interaksi serikat pekerja; DUM*DSALESPEPES: penjualan bersih dengan interaksi pesangon pekerja

Pengujian Variabel Ketenagakerjaan terhadap Biaya *Stickiness*

Windyastuti

PA&U tahun berjalan. Tinggi rendahnya biaya PA&U tahun berjalan tidak dipengaruhi biaya PA&U satu tahun sebelumnya. Adapun variabel penjualan bersih ($DSALES_t$) signifikan dengan koefisien sebesar 0,091. Hal ini menunjukkan bahwa kenaikan bersih sebesar penjualan 1 juta rupiah akan diikuti dengan kenaikan biaya PA&U sebesar 0,091 juta rupiah, *ceteris paribus*.

Sementara itu, koefisien interaksi antara penjualan bersih dan variabel *dummy* ($DUM*DSALES_t$) bertanda negatif dengan nilai -0,131. Hal ini berarti penurunan penjualan bersih akan diikuti dengan perubahan biaya penambahan koefisien variabel $DSALES_t$ dengan $DUM*DSALES_t$. Penurunan penjualan bersih akan diikuti dengan perubahan biaya PA&U sebesar -0,040. Dengan demikian penurunan penjualan bersih sebesar 1 juta rupiah akan diikuti dengan penurunan biaya PA&U sebesar 0,04. Kenaikan biaya PA&U akibat kenaikan penjualan bersih lebih besar daripada penurunan biaya PA&U akibat penurunan penjualan bersih ekuivalen (Tabel 3). Biaya PA&U bersifat *sticky*.

Derajat biaya *stickiness* bergantung pada lingkungan atau kelembagaan tempat perusahaan atau industri berlokasi di antaranya adalah faktor ketenagakerjaan. Faktor ketenagakerjaan mencakup antara lain kekuatan serikat pekerja dan ketentuan tentang pemberian pesangon bagi pekerja yang ter-

kena pemutusan hubungan kerja (PHK). Pengaruh kekuatan serikat pekerja diidentifikasi dari besaran koefisien variabel $DUM*DSALESS_{t-1}$ yang merupakan interaksi antara penurunan penjualan bersih dengan persentase pekerja yang menjadi anggota serikat pekerja. Sementara itu pengaruh peraturan ketenagakerjaan yang diproksi dengan besarnya pesangon diidentifikasi dari besaran koefisien variabel $DUM*DSALESPES_{t-1}$ yang merupakan interaksi antara penurunan penjualan bersih dengan besaran pesangon yang harus dibayarkan kepada setiap pekerja apabila perusahaan melakukan pemutusan hubungan kerja.

Faktor serikat pekerja dan ketentuan tentang pesangon menyebabkan adanya kemungkinan bahwa biaya PA&U tidak mengalami penurunan walaupun pada saat bersamaan terjadi penurunan penjualan bersih. Untuk itu mengetahui hal ini dilakukan pengujian terhadap penjumlahan koefisien variabel $DSALES_t$ dengan $DUM*DSALESS_{t-1}$ dan penjumlahan koefisien variabel $DSALES_t$ dengan $DUM*DSALESPES_{t-1}$. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan uji Wald. Apabila hasil penjumlahan koefisien-koefisien dimaksud sama dengan nol, maka biaya PA&U tidak mengalami penurunan, dan sebaliknya (Tabel 4).

Berdasar pengujian Wald, maka penjumlahan antara koefisien regresi variabel $DSALES_t$ dengan

Tabel 3. Dampak Kenaikan dan Penurunan Penjualan Bersih pada Biaya Penjualan, Administrasi, dan Umum (PA&U)

	Kenaikan Penjualan Bersih Sebesar 1 Juta Rupiah	Penurunan Penjualan Bersih Sebesar 1 Juta Rupiah
Perubahan Biaya PA&U	0,091 juta rupiah	-0,040 juta rupiah

Tabel 4. Dampak Serikat Pekerja dan Ketentuan Pesangon terhadap *Stickiness* pada Biaya Penjualan, Administrasi, dan Umum (PA&U)

Koefisien Regresi	Nilai Penjumlahan Koefisien Regresi	Kesalahan Standar	t_{hitung}	Nilai Kritis
$DSALES_t$ dan $DUM*DSALESS_{t-1}$	-0,051	0,052	- 0,981	-1,645
$DSALES_t$ dan $DUM*DSALESPES_{t-1}$	0,247	0,058	4,259 *	1,645

Keterangan: * signifikan pada ($\alpha=5\%$)

$DUM*DSALESP_{t-1}$ tidak signifikan. Hal ini berarti adanya faktor serikat pekerja menyebabkan kenaikan penjualan bersih sebesar 1 juta rupiah diikuti dengan kenaikan biaya PA&U sebesar 0,091 juta rupiah. Sementara itu penurunan penjualan bersih, tidak diikuti dengan penurunan biaya PA&U, *ceteris paribus*. Biaya PA&U tidak mengalami penurunan walaupun pada saat yang sama terjadi penurunan penjualan bersih. Hasil penelitian mendukung hipotesis bahwa faktor serikat pekerja mengakibatkan peningkatan derajat *stickiness* biaya PA&U. Keberadaan serikat pekerja menyebabkan *stickiness* biaya PA&U meningkat. Biaya PA&U semakin sulit untuk turun. Kekuatan serikat pekerja dalam negosiasi dengan pihak perusahaan cukup besar sehingga perusahaan tidak melakukan pemutusan hubungan kerja walaupun pada saat bersamaan penjualan bersih mengalami penurunan. Hal ini ditunjang dengan adanya pengesahan undang-undang tentang serikat pekerja yang menyebabkan sistem hubungan industrial berubah dari sistem yang sangat terpusat ke sistem yang terdesentralisasi. Hubungan industrial terdesentralisasi memberikan kekuatan tawar lebih besar bagi serikat pekerja pada saat berunding dengan pihak perusahaan.

Sementara itu, penjumlahan koefisien regresi variabel $DSALES_t$ dengan $DUM*DSALESPES_{t-1}$ signifikan dan bertanda positif. Dengan demikian ketentuan pesangon menyebabkan kenaikan penjualan bersih sebesar 1 juta rupiah diikuti dengan kenaikan biaya PA&U sebesar 0,091 juta rupiah, *ceteris paribus*. Adapun penurunan penjualan bersih sebesar 1 juta diikuti dengan kenaikan biaya PA&U sebesar 0,247 juta rupiah, *ceteris paribus*. Hipotesis bahwa ketentuan pesangon meningkatkan derajat *stickiness* biaya PA&U tidak didukung. Hal ini diduga akibat relatif tingginya pesangon yang harus diberikan bila perusahaan melakukan pemutusan hubungan kerja. Apabila manajer merespons penurunan penjualan bersih dengan melakukan pemutusan hubungan kerja,

maka perusahaan harus menanggung biaya pesangon yang tinggi. Untuk itu, manajemen cenderung memilih meningkatkan penjualan bersih dengan mengalokasikan dana lebih besar guna memperkuat kegiatan pemasaran. Hal ini berdampak pada kenaikan biaya penjualan. Selanjutnya peningkatan biaya penjualan menyebabkan biaya PA&U meningkat walaupun pada saat bersamaan penjualan bersih sedang mengalami penurunan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Keberadaan serikat pekerja menyebabkan *stickiness* biaya PA&U meningkat. Biaya PA&U tidak mengalami penurunan walaupun pada saat yang sama terjadi penurunan penjualan bersih. Kekuatan serikat pekerja dalam melakukan negosiasi dengan pihak perusahaan cukup besar sehingga perusahaan tidak melakukan pemutusan hubungan kerja walaupun penjualan bersih mengalami penurunan sehingga biaya PA&U tidak mengalami penurunan.

Ketentuan pesangon tidak mengakibatkan peningkatan derajat *stickiness* biaya PA&U. Tingginya pesangon menyebabkan pihak manajemen cenderung memilih meningkatkan penjualan bersih dengan mengalokasikan dana lebih besar guna memperkuat kegiatan pemasaran sehingga kenaikan biaya penjualan meningkat. Peningkatan biaya penjualan menyebabkan biaya penjualan, administrasi, dan umum (PA&U) meningkat walaupun pada saat bersamaan penjualan bersih sedang mengalami penurunan.

Saran

Derajat *stickiness* biaya PA&U dimungkinkan berbeda untuk kelompok perusahaan yang berbeda. Untuk itu, penelitian berikutnya dapat melakukan komparasi derajat *stickiness* biaya PA&U

Pengujian Variabel Ketenagakerjaan terhadap Biaya *Stickiness*

Windyastuti

pada berbagai industri misalnya industri manufaktur, perbankan, asuransi, dan industri lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, M.C., Banker, R.D., & Janakiraman, S. N. 2003. Are Selling, General, and Administrative Costs "Sticky"? *Journal of Accounting Research*, 41(1): 47-63.
- Anderson, M.C., Banker, R.D., Huang, R., & Janakiraman, S. N. 2007. Cost Behavior and Fundamental Analysis of SG&A Costs. *Journal of Accounting Auditing and Finance*, 22(1): 1-28.
- Apindo, 2006. Hasil Kajian Akademis terhadap UUU No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. [http://www.apindo.or.id/index.php/download/category/3-others?download=34%3A ringkasan-eksekutif-hasil-kajian-akademis-terhadap-uu-no.-13-tahun-2003-tentang-ketenagakerjaan-oleh-tim-akademik-dari-5-perguruan-tinggi-negri](http://www.apindo.or.id/index.php/download/category/3-others?download=34%3A+ringkasan+eksekutif+hasil+kajian+akademis+terhadap+uu+no.+13+tahun+2003+tentang+ketenagakerjaan+oleh+tim+akademik+dari+5+perguruan+tinggi+negri). (Diakses tanggal 9 Nopember 2013).
- Balakrishnan, R. & Gruca, T.S. 2008. Cost Stickiness and Core Competency: A Note. *Contemporary Accounting Research*, 25(4): 993-1006.
- Banker, R.D., Byzalovy D., & Plehn-Dujowich J.M. 2011. Sticky Cost Behavior: Theory and Evidence. *Working Paper*. Temple University.
- Cooper, R.W. & Haltiwanger, J.C. 2006. On the Nature of Capital Adjustment Costs. *Review of Economic Studies*, 73(3): 611-633.
- He, D.S., Teruya J., & Shimizu, T. 2010. Sticky Selling, General, and Administrative Cost Behavior and its Changes in Japan. *Global Journal of Business Research*, 4(4): 1-10.
- Goux, D., Maurin, E., & Pauchet, M. 2001. Fixed-Term Contracts and the Dynamics of Labour Demand. *European Economic Review*, 45(3): 533-552.
- Kama, I., & Weiss, D. 2010. Do Managers Deliberate Decisions Induce Sticky Costs? *Working Paper*. Tel Aviv University.
- SMERU, 2002. Hubungan Industrial di Jabotabek, Bandung, dan Surabaya pada Era Kebebasan Berserikat. <http://www.smeru.or.id/report/research/industrialrelation/hubunganindustri.pdf>. (Diakses tanggal 4 Desember 2013).
- Weiss, D. 2010. Cost Behavior and Analysts' Earnings Forecasts. *The Accounting Review*, 85(4): 1441-1471.
- Windyastuti & Biyanto, F. 2005. Analisis Perilaku Biaya: Stickiness Biaya Pemasaran, Administrasi, dan Umum pada Penjualan Bersih (Studi Empiris Perusahaan yang Terdaftar di BEJ). *Symposium Nasional Akuntansi (SNA)*. Solo.
- Windyastuti. 2013. Penetapan Target terhadap Stickiness Cost. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 17(1): 71-77.
- Yasukata, K. & Kajiwara T. 2008. Are Sticky Costs the Result of Deliberate Decision of Managers? *Working Paper*. Kinki University, Osaka.