

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Penelitian

Peningkatan kualitas informasi biaya merupakan suatu tujuan penting dalam akuntansi manajemen. Keberhasilan dalam perencanaan dan pengendalian biaya tergantung pada analisis dan telaah yang cermat mengenai hubungan antara biaya dan perubahan kegiatan bisnis. Hubungan antara biaya dan perubahan kegiatan bisnis merupakan pola perilaku biaya.

Perilaku biaya berkaitan dengan bagaimana biaya dan jumlah per unit bervariasi mengikuti perubahan kegiatan atau volume. Untuk mengestimasi dan mengendalikan biaya secara lebih baik, maka pemahaman terhadap perilaku biaya sangat penting. Berdasarkan perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan, biaya digolongkan menjadi tiga golongan yaitu biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi-variabel.

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau produksi dan jumlah per unitnya tidak berubah. Atau biaya variabel juga dapat diartikan biaya yang jumlah totalnya berhubungan dengan perubahan input/output secara proposional.

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak terpengaruh oleh volume kegiatan dalam kisaran volume tertentu dan jumlah per unit berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Dengan kata lain, total biaya tetap

tidak berubah dengan perubahan input/output. Biaya semi-variabel merupakan

biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel dan biaya tetap didalamnya.

Pada umumnya perilaku biaya dapat diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan (Mulyadi, 1999). Volume kegiatan perusahaan dapat berubah-ubah disesuaikan dengan permintaan pasar dan kemampuan perusahaan. Pada saat permintaan pasar meningkat dan perusahaan mampu memenuhi kebutuhan tersebut, perusahaan akan menaikkan volume produksinya. Bila permintaan turun, perusahaan akan mengurangi volume produksinya. Perubahan volume ini dapat mempengaruhi biaya yang terjadi.

Menurut Anderson et al (2003), biaya meningkat lebih tinggi saat volume aktivitas meningkat dibanding penurunan biaya saat volume aktivitas menurun. Perilaku ini disebut *sticky*. Biaya disebut *sticky* ketika besarnya kenaikan biaya disebabkan penambahan volume lebih besar dibanding besarnya penurunan biaya yang disebabkan penurunan volume aktivitas.

Perilaku biaya berhubungan dengan keputusan manajer menghadapi ketidakpastian permintaan di masa mendatang. Alokasi sumber daya adalah suatu penggunaan yang baik akan menghasilkan sedikit banyak gambaran yang berbeda dari aktivitas ekonomi. Biaya menyesuaikan dengan perubahan volume sumber daya yang sudah dipesan manajer, sedangkan volume sumber daya dipengaruhi permintaan yang fluktuatif. Sehingga manajer perlu hati-hati dalam perencanaan pesanan sumber daya, yaitu menunda pesanan sampai

Penurunan permintaan akan lebih permanen ketika perekonomian mengalami kontraksi dibanding ketika perekonomian mengalami pertumbuhan. Ketika perekonomian mengalami pertumbuhan, maka manajer berekspektasi bahwa penjualan perusahaan pada periode mendatang akan mengalami peningkatan. Manajer cenderung tidak akan mengurangi sumber daya ketika perekonomian tumbuh sehingga *stickiness* lebih tinggi. Kekurangan tenaga kerja ketika perekonomian tumbuh membuat biaya penggantian tenaga kerja naik sehingga *stickiness* lebih tinggi (Anderson et al, 2003).

Pada saat penjualan bersih mengalami penurunan, maka manajer akan berusaha menurunkan skala pembelian. Untuk bahan atau input yang pengadaannya dilakukan dengan cara membeli dari pihak lain, maka manajer dengan mudah dapat mengurangi atau menghentikan pembelian input tersebut. Akan tetapi untuk input yang diperoleh dari dalam perusahaan (merupakan asset perusahaan), maka menjual asset ketika penjualan bersih mengalami penurunan merupakan hal yang mahal karena perusahaan harus membayar biaya pembelian asset dan kehilangan investasi perusahaan yang spesifik. Dengan demikian semakin tinggi asset maka *stickiness* biaya pemasaran, administrasi dan umum akan semakin tinggi.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis bermaksud untuk mengadakan penelitian dengan mengambil judul “**ANALISIS PERILAKU BIAYA: *STICKINESS* BIAYA PEMASARAN, ADMINISTRASI & UMUM PADA PENJUALAN BERSIH**” Studi Empiris Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta

## B. Batasan Masalah

1. Penelitian ini dibatasi pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta dalam kelompok usaha manufaktur. Pemilihan tersebut didasari dengan pertimbangan bahwa perusahaan manufaktur merupakan kelompok usaha yang mendominasi di Bursa Efek Jakarta dibanding kelompok usaha yang lain.
2. Penelitian ini menggunakan biaya pemasaran, administrasi dan umum serta menggunakan penjualan bersih.

## C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas penelitian, maka permasalahan penelitian dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah perilaku biaya semi-variabel yaitu biaya pemasaran, administrasi dan umum adalah *sticky* ?
2. Bagaimana *stickiness* pada saat pertumbuhan makro ekonomi ?
3. Bagaimana hubungan *stickiness* pada *asset bersih*?

## D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan mendapatkan bukti empiris perilaku biaya pemasaran administrasi dan umum adalah *sticky*, *stickiness* pada saat pertumbuhan makro ekonomi serta hubungan *stickiness* pada *asset bersih*

### **E. Manfaat Penelitian**

1. Memberikan bukti empiris bahwa perilaku biaya administrasi dan umum mengalami perilaku *stickiness*
2. Memberikan bukti empiris bahwa adanya perilaku *stickiness* pada saat pertumbuhan makro ekonomi serta adanya hubungan *stickiness* pada *asset bersih*
3. Sebagai tambahan pengalaman dan pengetahuan serta media aplikasi dari teori-teori yang telah penulis dapatkan dibangku kuliah serta menambah khasanah pengetahuan bagi penulis pada disiplin ilmu akuntansi, khususnya akuntansi manajemen
4. Dapat dijadikan sebagai informasi bagi penelitian selanjutnya yang lebih luas dan mendalam untuk penulisan skripsi khususnya dan pada bidang akuntansi pada umumnya