

***COST STICKINESS* PADA PERUSAHAAN SEKTOR TEKNOLOGI DI INDONESIA**

Jems Arison Zacharias*
Universitas Kristen Artha Wacana
Email : jemszacharias@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari riset ini adalah untuk menguji apakah terjadi *cost stickiness* pada beban penjualan, administrasi dan umum (PAU) dan apakah tingkat *cost stickiness* akan semakin kuat seiring dengan peningkatan intensitas aset pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia. Desain kuantitatif melalui analisis regresi linear berganda digunakan sebagai metode pada riset ini. Laporan keuangan dari 17 perusahaan sektor teknologi yang sahamnya tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan telah diaudit kemudian digunakan sebagai sampel dalam riset dengan periode observasi selama tahun 2019-2021. Berdasarkan pengujian dengan model Anderson, Banker, Janakiraman (ABJ) ditemukan bahwa beban PAU tidak terindikasi *sticky cost*. Namun ketika intensitas aset dimasukkan sebagai variabel pemoderasi ke dalam model ABJ maka intensitas aset memperkuat adanya *cost stickiness* dalam beban PAU pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia.

Kata kunci : *Cost stickiness*; Beban penjualan; umum dan administrasi; Intensitas aset; Sektor teknologi

ABSTRACT

The purpose of this research is to test whether there is cost stickiness in selling, general and administrative expenses (SGA) and whether the level of cost stickiness will be stronger along with the increase in asset intensity for technology sector companies in Indonesia. Quantitative design through multiple linear regression analysis is used as a method in this research. The financial statements of 17 technology sector companies whose shares are listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) and have been audited are then used as samples in research with an observation period of 2019-2021. Based on testing with the Anderson, Banker, Janakiraman (ABJ) model, it was found that SGA expenses did not indicate sticky costs. However, when asset intensity is included as a moderating variable into the ABJ model, asset intensity strengthens cost stickiness behavior in SGA expenses on technology sector companies in Indonesia.

Keywords : Cost stickiness; Selling; general and administrative expenses; Asset intensity; Technology sector

PENDAHULUAN

Informasi mengenai perilaku biaya masa lalu sangat penting bagi seorang manajer dalam menyusun perencanaan keuangan perusahaan sehubungan dengan prediksi biaya masa depan. Pada model tradisional, biaya dalam konsep perilaku biaya dibagi ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel. Komponen biaya variabel merupakan biaya yang sifatnya berubah dalam proporsi yang sebanding dengan

kenaikan atau penurunan volume aktivitasnya sedangkan komponen biaya tetap bersifat tidak berubah dalam *relevant range* tertentu sekalipun volume aktivitasnya berubah. Namun beberapa penelitian menemukan perilaku biaya yang tidak asimetris pada beban PAU yang mana besarnya peningkatan dalam beban yang diasosiasikan dengan peningkatan volume aktivitas lebih besar dibandingkan besarnya penurunan beban dalam penurunan volume aktivitas yang ekuivalen (Banker et al., 2014; Banker & Byzalov, 2014). Perilaku biaya asimetris ini dinamakan sebagai *sticky cost*.

Sticky cost merupakan perilaku biaya asimetris yang timbul dari pertimbangan manajer terhadap biaya penyesuaian yang muncul di masa depan dalam menghadapi penurunan permintaan pada saat ini (Chen et al., 2019). Biaya pesangon karyawan dan biaya untuk mencari serta melatih karyawan baru merupakan contoh biaya penyesuaian yang harus dipertimbangkan dalam membuat keputusan mengenai alokasi sumber daya sebagai respon atas pendapatan penjualan yang menurun. Kala penjualan perusahaan di tahun ini menurun maka manajer dapat melakukan pemutusan hubungan kerja kepada sebagian karyawan untuk memotong biaya operasional serta menaikkan margin laba. Namun keputusan ini dapat berdampak pada biaya penyesuaian masa depan yang lebih tinggi. Ketika keadaan keuangan perusahaan telah membaik dan penjualan perusahaan meningkat maka biaya yang harus dikeluarkan untuk kembali melakukan perekrutan serta melatih karyawan baru akan lebih mahal dibanding biaya untuk mempertahankannya.

Selain faktor biaya penyesuaian, Banker & Byzalov (2014) menemukan bahwa *cost stickiness* bergantung pada ekspektasi manajer akan penjualan masa depan yang dihubungkan dengan catatan penjualan perusahaan di masa lalu. Manajer akan lebih optimis (pesimis) akan penjualan masa depan ketika penjualan masa lalu meningkat (menurun). Manajer yang optimis akan menambah biaya operasional dan investasi ketika penjualan saat ini meningkat dan mempertahankan *slack resources* yang ada ketika penjualan saat ini jatuh karena penurunan permintaan terhadap produk perusahaan di pasar dianggap hanya akan bersifat sementara oleh manajer yang optimistis (Chen et al., 2019; Ciftci & Zoubi, 2019). Alasan manajer untuk meningkatkan beban penjualan, administrasi dan umum ketika penjualan perusahaan meningkat adalah untuk mengakomodasi tingginya permintaan di pasar sehingga perusahaan dapat mempertahankan keunggulan kompetitifnya. Ketika menghadapi

kompetisi yang ketat, manajer akan menggunakan segala sumber daya yang tersedia dalam rangka memperkuat posisi kompetitif terhadap pesaingnya di pasar (Li & Zheng, 2017).

Kartikasari et al. (2018), Ratnawati & Nugrahanti (2015), Vonna & Daud (2016) menemukan bahwa pada perusahaan manufaktur di Indonesia, beban PAU bersifat *sticky*. Akan tetapi kesimpulan yang diambil oleh Kartikasari et al. (2018) dan Vonna & Daud (2016) bersifat bias secara statistik karena meskipun nilai $\beta_1 < \beta_1 + \beta_2$, namun signifikansi dari ρ value $> \alpha$ 0,05 pada model ABJ yang digunakan untuk mendeteksi *sticky cost*. Sedangkan pengujian dengan menggunakan data yang lebih baru oleh Ningrum & Noegroho (2021) serta Lusiana & Kristianti (2020) ditemukan bahwa PAU pada perusahaan manufaktur yang ada di Indonesia tidak berperilaku *sticky*. Ini menunjukkan bahwa meskipun *sticky cost* beban PAU terjadi pada perusahaan manufaktur di Amerika (Anderson et al., 2003) namun fenomena yang sama menjadi sulit untuk dibuktikan terjadi pada perusahaan manufaktur di Indonesia dengan model pengujian yang sama. Hal ini dapat terjadi karena *cost stickiness* pada perusahaan manufaktur dapat menjadi sinyal negatif bahwa manajer telah kehilangan kendali atas alokasi biaya sehingga membuat manajer enggan untuk memotong beban penjualan, umum dan administrasi ketika pendapatan penjualan perusahaan sedang menurun.

Alih-alih menggunakan sektor manufaktur dalam mendeteksi fenomena *sticky cost*, penelitian ini menggunakan sampel perusahaan sektor teknologi sebagai objek penelitian untuk menguji fenomena *sticky cost* di Indonesia. Alasannya karena terdapat pada karakteristik struktur biaya operasional dan investasi yang membedakan perusahaan pada sektor teknologi dengan perusahaan manufaktur. Tujuan operasional perusahaan manufaktur adalah mentransformasikan bahan baku menjadi produk jadi yang dapat dijual ke pasar sehingga investasi perusahaan manufaktur yang terbesar ada pada aset tetap berwujudnya seperti pabrik dan peralatan. Hal ini berbeda dengan perusahaan sektor teknologi yang menciptakan nilainya dari investasi secara intensif pada aset tetap tak berwujud seperti hak paten, database, riset pasar, pengembangan perangkat lunak dan sumber daya manusia. Meskipun investasi pada aset tak berwujud dapat meningkatkan pengetahuan organisasional serta mendukung kinerja jangka panjang perusahaan namun nilai investasi tersebut bercampur atau sulit untuk dipisahkan dengan besarnya beban PAU (Enache & Srivastava, 2018). Berbaurnya nilai

investasi pada aset tak berwujud dengan beban penjualan, umum dan administrasi pada perusahaan sektor teknologi selanjutnya dapat mempengaruhi keputusan manajer dalam mengukur biaya penyesuaian di masa depan.

Perilaku *cost stickiness* merupakan hasil interaksi antara keputusan manajerial dengan biaya penyesuaian pada beban penjualan, umum dan administrasi. Ketika mempertimbangkan biaya penyesuaian, manajer akan memisahkan terlebih dahulu antara potensi besarnya biaya penyesuaian di masa depan dengan kapasitas sumber daya yang masih dimiliki perusahaan saat ini. Jika penjualan saat ini jatuh di bawah kapasitas beban produksi yang dapat ditanggung oleh perusahaan maka manajer akan mengurangi kapasitas menganggur sampai kepada tingkat yang dapat diterima (Banker & Byzalov, 2014). Namun kondisi ini akan berbeda jika diterapkan pada perusahaan yang berinvestasi secara intensif pada aset tak berwujud seperti perusahaan di sektor teknologi. Menurut Venieris et al. (2015) *sticky cost* pada beban PAU terjadi karena manajer membuat ekspektasi yang lebih optimistis bahwa *slack* dari sumber daya yang tidak terpakai sebelumnya akan mampu diserap oleh pertumbuhan pendapatan di masa depan ketika perusahaan berinvestasi pada aset tak berwujud dalam jumlah yang besar.

Hal ini dapat dilihat pada lampiran gambar 1 yang mana bagian sebelah kiri menggambarkan bahwa ketika penjualan saat ini ($sales_t$) melebihi kapasitas sumber daya yang tersedia dari periode lalu ($resources_{t-1}$), maka manajer akan melakukan penambahan sumber daya untuk memenuhi permintaan yang ada (garis A). Ketika penjualan berada pada tingkat sedang, sumber daya perusahaan yang tersedia cukup untuk mengakomodasi penjualan saat ini dan kapasitas menganggur berjumlah positif, maka manajer akan mempertahankan tingkat penggunaan sumber daya yang sekarang (garis C). Namun ketika penjualan saat ini jatuh di bawah kapasitas sumber daya yang tersedia, maka manajer akan memotong sumber daya yang ada sekarang untuk mengurangi kapasitas menganggur sampai kepada tingkat yang dapat diterima (garis B).

Sedangkan bagian bagian kanan pada lampiran gambar 1 menjelaskan bahwa perusahaan dengan tingkat modal organisasi yang tinggi akan meningkatkan *slack* pada sumber daya menganggur dalam kuantitas yang lebih banyak dari perusahaan dengan tingkat modal organisasional yang berada di bawahnya. Kehadiran tingkat modal organisasi yang tinggi pada sebuah perusahaan akan menaikkan tingkat biaya penyesuaian sehingga mendesak manajer untuk menciptakan ekpektasi yang lebih

optimis sehubungan dengan keadaan pertumbuhan pendapatan masa depan yang dapat menyerap sumber daya mengganggu yang ditumpuk oleh perusahaan saat ini. Venieris et al. (2015) selanjutnya menjelaskan bahwa modal organisasi merupakan aset tak berwujud yang digabungkan ke dalam struktur organisasional dari perusahaan serta infrastruktur teknologi yang memfasilitasi aliran pengetahuan sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi perusahaan. Perusahaan yang berinvestasi secara intensif dalam aset tak berwujud seperti perusahaan pada sektor teknologi selanjutnya dapat menimbulkan *cost stickiness* pada beban umum dan administrasi serta beban penjualan.

Berdasarkan pemaparan sebelumnya maka terdapat 2 pertanyaan penelitian yang muncul. Pertanyaan pertama adalah apakah besarnya peningkatan beban PAU ketika pendapatan meningkat akan lebih tinggi dibandingkan besarnya penurunan beban PAU ketika pendapatan menurun pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia? Pertanyaan kedua adalah apakah tingkat *cost stickiness* akan semakin kuat seiring dengan peningkatan intensitas aset pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia. Riset ini mereplikasi model ABJ yang dikembangkan oleh Anderson et al. (2003) pada sampel perusahaan sektor teknologi. Alasannya karena perusahaan sektor teknologi mempunyai karakteristik biaya yang berlainan dibandingkan sektor manufaktur yang mana intensitas investasi dalam hal modal organisasi dan aset tetap tak berwujud lebih intensif dilakukan pada perusahaan sektor teknologi dibanding manufaktur. Berbaurnya biaya investasi untuk pengembangan aset tak berwujud maupun beban operasi untuk membiayai kebutuhan operasional dalam beban PAU membuat potensi untuk terjadinya *sticky cost* sangat besar untuk perusahaan sektor teknologi.

Oleh karena itu riset ini bermaksud untuk menguji apakah besarnya peningkatan beban PAU ketika pendapatan meningkat akan lebih tinggi dibandingkan besarnya penurunan beban PAU ketika pendapatan menurun pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia serta apakah tingkat *cost stickiness* akan semakin kuat seiring dengan peningkatan intensitas aset pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia. Manfaat riset ini secara teoritis ada pada pengembangan literatur riset *sticky cost* di Indonesia, khususnya pada sektor teknologi yang mana belum ditemukan penelitian yang membahas *sticky cost* pada sektor teknologi di BEI. Secara praktis, penelitian ini bermanfaat dalam memberikan wawasan bagi pada manajer dan analis dalam

memahami perilaku biaya asimetris pada sektor teknologi dalam kaitannya terhadap penyusunan rencana keuangan dan prediksi biaya masa depan perusahaan.

REVIU LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Teori Biaya Penyesuaian

Teori biaya penyesuaian menjelaskan bahwa perusahaan membutuhkan waktu yang lama untuk menyesuaikan permintaannya terhadap input untuk produksi dengan kejutan perubahan permintaan di pasar. Penyesuaian yang lambat ini disebabkan perusahaan harus menanggung biaya penyesuaian yang sifatnya melekat dalam keputusan manajemen untuk mengubah setiap jumlah input yang dibutuhkan sebagai respon terhadap permintaan pasar. Setiap perubahan pada tingkat penggunaan kapital akan menghasilkan biaya penyesuaian seperti terdisrupsi rutinitas pekerjaan yang sudah terbangun dan restrukturisasi tugas atau pekerjaan dengan formasi yang baru. Secara implisit, disrupsi yang timbul selama periode penyesuaian ini dapat menghasilkan biaya internal dari efisiensi yang berkurang (Hamermesh & Pfann, 1996; Onel, 2018)

Cost Stickiness

Anderson et al. (2003) mengadaptasikan teori biaya penyesuaian ini dalam penelitian mengenai perilaku *cost stickiness* pada perusahaan manufaktur di Amerika. Hasilnya ditemukan bahwa beban PAU meningkat sebesar 0,55% ketika penjualan naik sebesar 1% namun hanya menurun sebesar 0,35% ketika penjualan turun sebesar 1%. *Sticky cost* menunjukkan bahwa beban PAU turun secara tidak proporsional terhadap penurunan penjualan jika dibandingkan dengan kenaikannya ketika penjualan sedang naik. Ketika keadaan di pasar menjadi tidak pasti dan perusahaan harus mengeluarkan biaya penyesuaian untuk setiap pengurangan beban sumber daya berlebih yang ditanggungnya maka manajer dengan sengaja akan menunda pengurangan tersebut sampai keadaan di pasar menjadi lebih pasti bahwa penurunan permintaan yang terjadi memang bersifat permanen.

Li & Zheng (2017) menemukan bahwa perilaku *cost stickiness* pada beban PAU akan meningkat seiring dengan meningkatnya kompetisi perusahaan dengan rivalnya di pasar. Perusahaan yang memiliki kondisi keuangan yang kuat akan lebih mampu untuk menanggung sumber daya *slack* dengan terus melakukan pengeluaran investasi meskipun pendapatan saat ini sedang jatuh. Ketika manajemen optimis dengan

permintaan masa depan maka kondisi lingkungan yang kompetitif akan semakin meningkatkan *sticky cost* pada beban PAU. Pilihan untuk tetap melakukan pengeluaran untuk berinvestasi pada program peningkatan kapabilitas SDM serta riset dan pengembangan di masa yang tidak pasti seperti pada masa-masa dimana pendapatan perusahaan menurun merupakan pilihan yang masuk akal bagi manajemen untuk dapat memenangkan persaingan terhadap rival dalam pasar yang kompetitif.

Perilaku *sticky cost* juga berkaitan dengan optimisme manajerial mengenai dengan prospek penjualan masa depan, kinerja penjualan masa lalu dan besarnya jumlah penurunan penjualan saat ini (Ciftci & Zoubi, 2019). Manajer akan mempertimbangkan bahwa penurunan kecil (besar) pada penjualan saat ini akan bersifat sementara (permanen) karena didorong oleh kondisi masalah perekonomian yang bersifat sementara (permanen). Untuk itu, jika penjualan pada periode sebelumnya menunjukkan peningkatan maka manajer akan membangun ekspektasi penjualan masa depan yang lebih optimistis ketika jumlah penurunan penjualan saat ini bernilai kecil sehingga mendorong terjadinya *cost stickiness* yang lebih tinggi pada beban PAU.

Cost stickiness pada beban PAU yang didorong oleh ekspektasi yang tinggi dari pihak manajerial akan menjadi semakin kuat ketika nilai dari biaya penyesuaian masa depan dan sumber daya menganggur saat ini berjumlah besar (Chen et al., 2019). Sebaliknya ketika nilai dari biaya penyesuaian masa depan dan sumber daya menganggur saat ini berjumlah kecil maka ekspektasi yang tinggi dari manajer tidak akan berdampak kuat pada besarnya *sticky cost*. Ekspektasi yang tinggi dari manajer tidak akan berperan penting dalam keputusan alokasi sumber daya perusahaan jika nilai dari biaya penyesuaian berjumlah kecil sebab hal ini tidak akan terlalu berdampak pada laba masa depan perusahaan. Namun jika biaya penyesuaian berjumlah besar maka ekspektasi dari manajer akan prospek penjualan di masa depan akan menjadi sangat penting ketika menentukan alokasi sumber daya perusahaan.

***Cost Stickiness* Dalam Beban PAU Pada Perusahaan Sektor Teknologi.**

Venieris et al. (2015) menemukan bahwa semakin tinggi modal organisasi yang dimiliki oleh sebuah perusahaan maka beban PAU akan semakin menunjukkan perilaku *sticky cost*. Modal organisasi yang dimaksud oleh Venieris et al. (2015) merupakan aset tak berwujud yang digabungkan ke dalam struktur organisasional dan infrastruktur teknologi yang memfasilitasi aliran pengetahuan sehingga dapat meningkatkan efisiensi

operasional perusahaan. Ketika pendapatan menurun maka *slack* dari sumber daya yang mengganggu pada perusahaan dengan tingkat investasi pada aset tak berwujud yang tinggi akan lebih besar dibandingkan dengan perusahaan dengan tingkat investasi pada aset tak berwujud yang kecil. Ini dikarenakan investasi secara intensif pada aset tak berwujud akan menaikkan tingkat biaya penyesuaian sehingga mendesak manajer untuk membangun ekspektasi yang lebih tinggi bahwa *slack* dari sumber daya mengganggu saat ini akan dapat diserap oleh peningkatan pertumbuhan pendapatan di masa depan.

Pengeluaran perusahaan sektor teknologi yang lebih besar untuk mengembangkan sumber daya manusia, inovasi produk, merek, paten dan perangkat lunak dibandingkan perusahaan manufaktur yang berfokus pada aset fisik seperti pabrik dan peralatan memberikan konsekuensi tersendiri bagi cara pandang manajer dalam penentuan alokasi beban PAU. Bagi manajer pada perusahaan sektor teknologi, beban PAU tidak hanya sebatas pengeluaran, tetapi juga menjadi investasi karena dapat memberikan manfaat jangka panjang kepada perusahaan dalam bentuk modal organisasi. Salah satu contoh komponen beban penjualan, umum dan administrasi yang dapat nantinya memberikan manfaat jangka panjang misalnya beban gaji dan tunjangan kepada ahli pemograman yang mengembangkan perangkat lunak untuk sistem web dan database perusahaan teknologi. Ketika pendapatan perusahaan menurun maka manajer akan enggan untuk memotong beban penjualan, umum dan administrasi karena dapat mengganggu operasional perusahaan.

H1: Besarnya peningkatan beban PAU ketika pendapatan meningkat akan lebih besar dibandingkan besarnya penurunan beban PAU ketika pendapatan menurun pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia.

Intensitas Aset Sebagai Variabel Pemoderasi Bagi *Cost Stickiness* Dalam Beban PAU di Perusahaan Sektor Teknologi.

Biaya penyesuaian akan menjadi lebih tinggi ketika aktivitas dalam beban PAU bergantung erat pada aset tetap dibanding dengan bahan baku yang dibeli oleh perusahaan. Manajer akan lebih mudah untuk menurunkan permintaan pembelian bahan baku ketika penjualan sedang turun dibandingkan menjual aset tetapnya karena perusahaan akan kehilangan nilai investasi spesifiknya dalam bentuk biaya kustomisasi dan instalasi. Semakin intens perusahaan berinvestasi pada asetnya maka akan semakin sulit bagi perusahaan untuk menjual aset tetapnya ketika penjualan sedang turun karena

biaya untuk membeli aset tetap yang baru dan biaya instalasinya akan lebih mahal dikemudian hari. Ini membuat *sticky cost* akan semakin kuat dengan bertambahnya intensitas aset dalam sebuah perusahaan (Anderson et al., 2003; Banker et al., 2014; Kaspereit & Lopatta, 2019).

Pada perusahaan sektor teknologi yang memiliki intensitas aset yang besar dalam modal organisasi seperti pengembangan teknologi *cloud computing*, *big data*, desain *digital platform* dan *e-commerce*, maka akan menghasilkan perilaku *sticky cost* yang kuat karena keterkaitan aset tetapnya yang sangat erat dengan aktivitas pengeluaran untuk beban penjualan, umum dan administrasi. Hal ini karena pertumbuhan perusahaan sektor teknologi dari hasil investasinya pada aset tetap yang dapat menghasilkan nilai manfaat di masa depan salah satunya bisa diperoleh melalui pengeluarannya dalam beban PAU seperti promosi produk, pengembangan merek, manajemen saluran distribusi, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi informasi. Keterkaitan ini selanjutnya dapat membuat manajer enggan untuk memotong beban penjualan, umum dan administrasi ketika pendapatan sedang menurun karena konsekuensinya dapat ikut memotong pertumbuhan perusahaan pada sektor teknologi. Untuk itu hipotesis 2 disusun sebagai berikut:

H2: Tingkat *cost stickiness* akan semakin kuat seiring dengan peningkatan intensitas aset pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Metode adalah suatu cara kerja yang dapat digunakan untuk memperoleh sesuatu. Sedangkan metode penelitian dapat diartikan sebagai tata cara kerja di dalam proses penelitian, baik dalam pencarian data ataupun pengungkapan fenomena yang ada (Zulkarnaen, W., et al., 2020:229).

Desain Penelitian

Desain kuantitatif diaplikasikan dalam riset ini untuk menguji perilaku *cost stickiness* dalam beban PAU milik perusahaan sektor teknologi yang tercatat di BEI. Data sekunder yang dikumpulkan dalam riset ini merupakan laporan keuangan dari perusahaan teknologi yang telah diaudit selama tahun 2019-2021. Data tersebut akan diuji menggunakan analisis regresi linear berganda berdasarkan model Anderson, Banker, Janakiraman (ABJ). Selanjutnya hasil pengujian akan diinterpretasikan dan simpulan akan ditarik berdasarkan hasil analisis regresi yang telah dilaksanakan.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan sektor teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2019-2021. Total terdapat 17 perusahaan yang masuk dalam kategori sektor teknologi di BEI selama tahun pengamatan. Sampel di dalam penelitian ini kemudian dipilih dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Kriteria pemilihan sampel digunakan yaitu perusahaan tersebut telah mempublikasikan laporan keuangan tahunan yang telah di audit pada *website* perusahaan selama tahun observasi. Secara singkat populasi dan kriteria pemilihan sampel dirangkum ke dalam lampiran tabel 1.

Definisi operasional variabel

Model empiris yang digunakan untuk menguji fenomena *sticky cost* pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia adalah model ABJ yang diperkenalkan oleh Anderson et al. (2003). Model ABJ merupakan model yang menggunakan logaritma kenaikan/penurunan beban penjualan, umum dan administrasi ($SG\&A_{i,t}/SG\&A_{i,t-1}$) sebagai variabel terikat dan logaritma kenaikan/penurunan pendapatan ($revenue_{i,t}/revenue_{i,t-1}$) sebagai variabel bebas dengan *decrease dummy* (DECRDUM) sebagai variabel *dummy* yang bernilai 1 jika terjadi penurunan pendapatan serta bernilai 0 jika terjadi kenaikan pendapatan. Model ABJ selanjutnya dapat dikembangkan dengan menambahkan logaritma pertambahan/penurunan intensitas aset ($total\ asset/revenue$) sebagai variabel pemoderasi bagi variabel *dummy* penurunan penjualan untuk melihat dampaknya dalam memperkuat atau memperlemah *cost stickiness* pada beban PAU.

Teknik Pengumpulan Data

Data dalam riset ini bersumber dari data sekunder berbentuk laporan keuangan tahunan milik perusahaan yang telah diaudit. Data sekunder ini didapatkan dari *website* perusahaan terkait pada bagian hubungan investor dan laporan keuangan. Data laporan keuangan tahunan *audited* yang telah diunduh kemudian dikumpulkan untuk selanjutnya ditabulasikan berdasarkan variabel terikat, bebas, *dummy* dan moderasi yang ada dalam model ABJ.

Teknik Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

Data dalam riset ini akan diuji dengan analisis regresi linear berganda menggunakan program *Statistical Product and Service Solutions* (SPSS) versi 21. Untuk menghindari bias dalam pengujian statistik dan kesimpulan yang diambil maka

data outlier dalam periode pengamatan akan dikeluarkan dan dilakukan uji asumsi klasik untuk memenuhi syarat data yang terdistribusi normal, tidak ada autokorelasi dan multikolinearitas serta bebas dari heteroskedastisitas.

Model 1 (*cost stickiness* dalam beban penjualan, umum dan administrasi):

$$\begin{aligned} \text{Log} \left[\frac{SG\&A_{i,t}}{SG\&A_{i,t-1}} \right] \\ = \beta_0 + \beta_1 \text{Log} \left[\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}} \right] + \beta_2 * DECRDUM_{i,t} \\ * \text{Log} \left[\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}} \right] + \varepsilon \end{aligned}$$

Model 1 di atas digunakan untuk menguji H1. Jika $\beta_1 > 0$, $\beta_2 < 0$, $\beta_1 > \beta_1 + \beta_2$ dan signifikansi (ρ -value) $< 0,05$ (nilai α) pada model 1 maka H1 diterima atau terjadi perilaku *cost stickiness* dalam beban PAU pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia.

Model 2 (intensitas aset sebagai variabel pemoderasi bagi *cost stickiness* dalam beban penjualan, umum dan administrasi):

$$\begin{aligned} \text{Log} \left[\frac{SG\&A_{i,t}}{SG\&A_{i,t-1}} \right] \\ = \beta_0 + \beta_1 \text{Log} \left[\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}} \right] + \beta_2 * DECRDUM_{i,t} \\ * \text{Log} \left[\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}} \right] + \beta_3 * DECRDUM_{i,t} * \text{Log} \left[\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}} \right] \\ * \text{Log} \left[\frac{Total\ Asset_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}} \right] + \varepsilon \end{aligned}$$

Model 2 di atas digunakan untuk menguji H2. Jika $\beta_1 > 0$, $\beta_2 < 0$, $\beta_3 < 0$, $\beta_1 > \beta_1 + \beta_2 + \beta_3$ dan signifikansi (ρ -value) $< 0,05$ (nilai α) pada model 2 maka H2 diterima atau intensitas aset memperkuat perilaku *cost stickiness* dalam beban PAU pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia.

HASIL PENELITIAN DAN DISKUSI

Statistik Deskriptif

Lampiran tabel 2 menyediakan besarnya rata-rata perubahan pendapatan, total aset serta beban penjualan, umum dan administrasi selama periode pengamatan. Berdasarkan tabel 2 dapat dilihat bahwa rata-rata perubahan beban PAU pada tahun 2019 berada pada angka Rp15.016.496.383.- Pada tahun 2020 rata-rata perubahan

beban PAU lebih rendah dari tahun sebelumnya, yaitu sebesar Rp6.665.227.440.- Kemudian pada tahun 2021 jumlah rata-rata perubahan beban PAU naik menjadi Rp11.282.452.991.

Untuk variabel pendapatan dapat dilihat bahwa jumlah perubahan rata-ratanya pada tahun 2019 sebesar Rp867.620.704.844.- Nilai rata-rata perubahan pendapatan lalu turun secara drastis pada tahun 2020 sebesar (Rp336.895.255.633).- Selanjutnya nilai rata-rata perubahan pendapatan mulai naik kembali pada tahun 2021 sebesar Rp98.134.559.898. Hal yang sama ditemukan pada variabel total aset namun dengan jumlah penurunan yang tidak sebesar pada pendapatan. Pada tahun 2019 nilai rata-rata perubahan total aset sebesar Rp276.803.889.965,- kemudian nilai ini turun pada tahun 2020 sebesar (Rp29.456.002.526),- dan selanjutnya di tahun 2021 naik menjadi Rp200.282.600.907.

Uji Asumsi Klasik

Lampiran tabel 3 sampai 10 menyediakan hasil uji asumsi klasik untuk sampel yang digunakan dalam penelitian ini. Berdasarkan angka Asymp.Sig.(2-tailed) pada tabel 3 dan 4 sebesar 0,462 dan 0,685 yang lebih besar dari 0,05 menunjukkan bahwa data observasi terdistribusi normal. Kemudian dari nilai Durbin-Watson pada tabel 5 dan 6 sebesar 1,671 dan 1,787 menunjukkan bahwa data observasi bebas dari autokorelasi. Untuk uji multikolinearitas pada tabel 7 dan 8 menunjukkan bahwa nilai *tolerance* dari masing-masing variabel lebih dari 0,10 dan nilai VIF dari setiap variabel kurang dari 10,00 sehingga tidak terdapat multikolinearitas. Terakhir untuk uji heteroskedastisitas pada tabel 9 dan 10 dengan uji glejser dapat dilihat bahwa seluruh nilai signifikansi dari setiap variabel bebas terhadap absolut residual (Abs_RES) lebih besar dari 0,05 sehingga tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

Pengujian Hipotesis 1

Lampiran tabel 11 menyediakan hasil uji parsial (*t-test*) untuk model 1 yang mana koefisien regresi β_1 bernilai 0,371 dengan sig. sebesar 0,000 (lebih kecil dari α 5%) dan koefisien regresi β_2 bernilai -0,157 dengan sig. sebesar 0,095 (lebih besar dari α 5%). Ini berarti ketika pendapatan naik sebesar 1% maka beban PAU meningkat sebesar 0,37%. Sedangkan hasil pengujian statistik untuk penurunan pendapatan tidak menunjukkan pengaruh terhadap penurunan beban PAU karena nilai sig. di atas tingkat kesalahan yang dapat ditoleransi sebesar 5%. Jadi meskipun $\beta_1 > 0$, $\beta_2 < 0$ dan hasil

penjumlahan β_1 dan β_2 menunjukkan nilai 0,214 yang mana $\beta_1 > \beta_1 + \beta_2$, namun karena variabel bebas untuk β_2 tidak signifikan maka H1 ditolak atau tidak terdapat bukti bahwa beban PAU terindikasi *sticky cost*.

H1 yang ditolak dapat diartikan bahwa besarnya peningkatan beban PAU ketika pendapatan meningkat tidak akan lebih besar dibandingkan besarnya penurunan beban penjualan, umum dan administrasi ketika pendapatan menurun pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia. Meskipun beban PAU meningkat sebesar 0,37% ketika pendapatan naik sebesar 1%, namun tidak ditemukan bukti bahwa penurunan pendapatan berpengaruh terhadap penurunan beban penjualan, umum dan administrasi. Hasil pengujian ini sama dengan hasil penelitian Ningrum & Noegroho (2021), Lusiana & Kristianti (2020) serta Nugroho & Endarwati (2014) yang dilakukan pada perusahaan manufaktur di Indonesia yang mana tidak ditemukan adanya perilaku *sticky cost* dalam beban PAU.

Pengujian Hipotesis 2

Lampiran tabel 12 menyediakan hasil uji parsial (*t-test*) untuk model 2 yang mana koefisien regresi β_1 bernilai 0,370 dengan sig. sebesar 0,000 (lebih kecil dari α 5%), koefisien regresi β_2 bernilai -0,218 dengan sig. sebesar 0,025 (lebih kecil dari α 5%) dan koefisien regresi β_3 bernilai -0,254 dengan sig. sebesar 0,048 (lebih kecil dari α 5%). Hasil pada tabel 12 menunjukkan $\beta_1 > 0$, $\beta_2 < 0$, $\beta_3 < 0$ dan penjumlahan β_1 , β_2 dan β_3 menunjukkan nilai -0,102 yang mana $\beta_1 > \beta_1 + \beta_2 + \beta_3$. Ini berarti ketika pendapatan naik sebesar 1% maka beban PAU meningkat sebesar 0,37%. Saat pendapatan turun sebesar 1% maka beban PAU turun sebesar 0,15% ($\beta_1 + \beta_2$). Sedangkan ketika intensitas aset dimasukkan ke dalam model maka di waktu pendapatan turun sebesar 1% maka beban PAU naik sebesar 0,10% ($\beta_1 + \beta_2 + \beta_3$).

Berdasarkan hasil pengujian statistik maka H2 diterima yang berarti bahwa tingkat *cost stickiness* akan semakin kuat seiring dengan peningkatan intensitas aset pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia. Dengan kata lain intensitas aset merupakan variabel moderasi yang memperkuat pengaruh penurunan pendapatan terhadap penurunan beban PAU yang dapat dilihat dari nilai β_3 yang negatif dan signifikan ketika β_2 juga negatif dan signifikan. Hasil pengujian ini sama dengan hasil penelitian Nugroho & Endarwati (2014) yang dilakukan pada perusahaan manufaktur di Indonesia yang mana ditemukan bahwa intensitas aset berperan sebagai variabel

pemoderasi bagi *cost stickiness* pada beban PAU. Sedikit perbedaan yang timbul antara penelitian ini dengan penelitian Nugroho & Endarwati (2014) ada pada hasil koefisien regresi β_2 yang signifikan dalam penelitian ini, sedangkan pada penelitian Nugroho & Endarwati (2014) hasilnya tidak signifikan.

Diskusi

Hasil penelitian ini menyoroti pentingnya proses penandingan antara pendapatan dan biaya dalam perilaku biaya asimetris pada beban PAU pada sektor teknologi. Pada pengujian dengan model ABJ ditemukan bahwa faktor penurunan pendapatan saja tidak dapat dijadikan patokan bagi manajer untuk menunda penurunan beban penjualan, umum dan administrasi perusahaan teknologi. Ketika intensitas aset dimasukkan dalam model ABJ maka intensitas aset bersama-sama dengan penurunan pendapatan menciptakan *cost stickiness* dalam beban PAU di sektor teknologi. Ini menunjukkan bahwa para manager mengambil keputusan secara rasional dengan melakukan pemisahan antara komponen beban penjualan, umum dan administrasi sebagai biaya (*cost*) investasi yang menciptakan aset dengan komponen penjualan, umum dan administrasi yang hanya sebagai beban (*expense*) operasional. Ketika intensitas aset meningkat dan penjualan menurun maka manajer pada perusahaan sektor teknologi akan menunda untuk menurunkan bahkan malah juga dapat meningkatkan beban penjualan, umum dan administrasi yang ada.

Reynoso et al. (2021) mengemukakan pentingnya membedakan biaya (*cost*) dan beban (*expense*) dalam penelitian *sticky cost*. Biaya (*cost*) merepresentasikan investasi pada aset yang akan dijual sedangkan beban (*expense*) merepresentasikan aset yang dikonsumsi. Pemahaman yang baik akan biaya dan beban serta dampaknya terhadap perilaku *cost stickiness* dapat membantu manajer dalam mengelola operasi perusahaan (Reynoso et al., 2021). Namun lebih jauh lagi, Enache & Srivastava (2018) menyoroti bahwa terdapat banyak pengeluaran investasi untuk pengembangan aset tak berwujud perusahaan yang berbaur dalam beban PAU. Hal ini diperkuat oleh penelitian Banker et al. (2019) yang menemukan bahwa pasar modal secara parsial mengakui adanya nilai investasi aset tak berwujud dalam beban PAU yang menghasilkan manfaat ekonomis jangka panjang bagi perusahaan di masa depan. Berbaurnya nilai investasi pada aset tak berwujud secara implisit dalam beban PAU selanjutnya dapat menuntun manajer untuk mengambil keputusan alokasi sumber daya perusahaan yang bersifat *sticky*.

SIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya peningkatan beban PAU ketika pendapatan meningkat tidak akan lebih besar dibandingkan besarnya penurunan beban penjualan, umum dan administrasi ketika pendapatan menurun. Selain itu tingkat *cost stickiness* pada beban PAU akan semakin kuat seiring dengan peningkatan intensitas aset pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia. Untuk itu dapat disimpulkan bahwa beban PAU tidak terindikasi *sticky cost*. Namun ketika intensitas aset dimasukkan sebagai variabel pemoderasi ke dalam model ABJ maka intensitas aset memperkuat perilaku *cost stickiness* dalam beban PAU pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia.

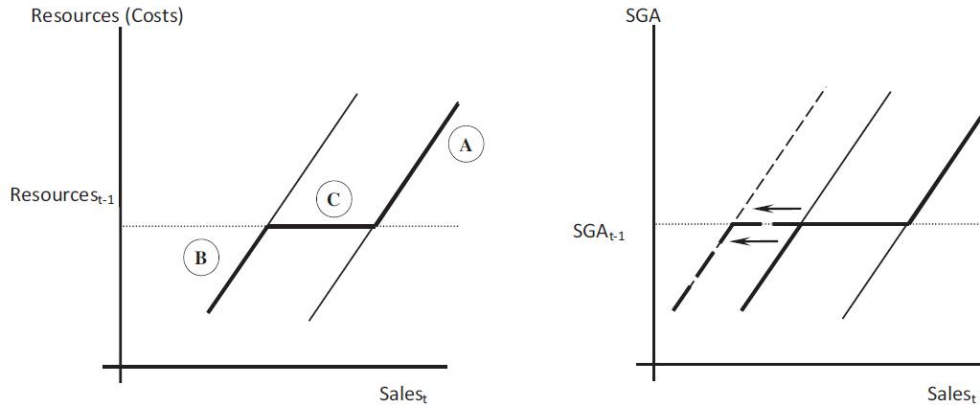
Implikasi yang timbul berdasarkan penelitian ini ada pada pentingnya pemahaman manajer dan analisis terhadap proses penandingan antara pendapatan dan biaya serta perbedaan antara biaya (*cost*) dan beban (*expense*) dalam perilaku biaya asimetris pada perusahaan sektor teknologi di Indonesia. Keterbatasan penelitian ini terletak pada penggunaan replikasi model ABJ yang meskipun dapat menangkap terjadinya fenomena *sticky cost* pada perusahaan sektor teknologi namun model ini terbatas dalam menjelaskan komponen-komponen dari beban PAU serta intensitas aset yang saling berkaitan satu sama lain sehingga menimbulkan *sticky cost*. Saran bagi penelitian selanjutnya ada pada pengembangan model ABJ dalam menjelaskan perilaku *sticky cost*, khususnya dalam kaitan dengan modal organisasi dan aset tak berwujud pada perusahaan sektor teknologi.

REFERENSI

- 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. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00095>
- Banker, R. D., & Byzalov, D. (2014). Asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 43–79. <https://doi.org/10.2308/jmar-50846>
- Banker, R. D., Byzalov, D., & Plehn-Dujowich, J. M. (2014). Demand uncertainty and cost behavior. *Accounting Review*, 89(3), 839–865. <https://doi.org/10.2308/accr-50661>
- Banker, R. D., Huang, R., Natarajan, R., & Zhao, S. (2019). Market Valuation of Intangible Asset: Evidence on SG&A Expenditure. *The Accounting Review*, 94(6), 61–90. <https://doi.org/10.2308/accr-52468>
- Chen, J. V., Kama, I., & Lehavy, R. (2019). A contextual analysis of the impact of managerial expectations on asymmetric cost behavior. *Review of Accounting Studies*, 665–693. <https://doi.org/10.1007/s11142-019-09491-2>

- Ciftci, M., & Zoubi, T. A. (2019). The magnitude of sales change and asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 31(3), 65–81. <https://doi.org/10.2308/jmar-52331>
- Enache, L., & Srivastava, A. (2018). Should intangible investments be reported separately or commingled with operating expenses? New evidence. *Management Science*, 64(7), 3446–3468. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2017.2769>
- Hamermesh, D. S., & Pfann, G. A. (1996). Adjustment Costs in Factor Demand. *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1264–1292.
- Kartikasari, R., Suzan, L., & Muslih, M. (2018). Perilaku sticky cost terhadap biaya tenaga kerja dan beban usaha pada aktivitas penjualan. *Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer*, 10(1), 1–7.
- Kaspereit, T., & Lopatta, K. (2019). Improving predictions of upward cost adjustment and cost asymmetry at the firm-year level. *Journal of Management Accounting Research*, 31(3), 99–127. <https://doi.org/10.2308/jmar-52345>
- Nugroho, P.I., & Enderwati, W. (2014). Do the cost stickiness in the selling , general and administrative costs occur in manufacturing companies in indonesia? *The Indonesian Journal of Accounting Research*, 17(3), 275–290.
- Li, W. L., & Zheng, K. (2017). Product market competition and cost stickiness. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 49(2), 283–313. <https://doi.org/10.1007/s11156-016-0591-z>
- Lusiana, L., & Kristianti, I. (2020). Sticky cost behavior in selling, general, and administrative costs in Indonesian manufacturing companies. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 24(2), 214–224. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v24i2.3195>
- Ningrum, D. A., & Noegroho, Y. A. K. (2021). Analisis perilaku sticky cost biaya penjualan , administrasi dan umum serta harga pokok penjualan pada perusahaan manufaktur. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 5(1), 1519–1539.
- Onel, G. (2018). Adjustment costs and threshold effects in factor demand relationships. *Applied Economics*, 50(18), 2070–2086. <https://doi.org/10.1080/00036846.2017.1388908>
- Ratnawati, L., & Nugrahanti, Y. W. (2015). Perilaku Sticky Cost Biaya Penjualan , Biaya Administrasi Dan Umum Serta Manufaktur. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, XVIII(2), 65–80.
- Reynoso, L. F. L., Vela-Beltrán-del-Río, C., & Martínez-Berrones, J. L. (2021). Sticky Costs and Expenses are not Alike: Mexican Reality. *Journal of Accounting, Business and Management (JABM)*, 28(1), 14. <https://doi.org/10.31966/jabminternational.v28i1.823>
- Venieris, G., Naoum, V. C., & Vlismas, O. (2015). Organisation capital and sticky behaviour of selling, general and administrative expenses. *Management Accounting Research*, 26(2014), 54–82. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2014.10.003>
- Vonna, S. R., & 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 (JIMEKA)*, 1(1), 120–132.
- Zulkarnaen, W., Fitriani, I., & Yuningsih, N. (2020). Pengembangan Supply Chain Management Dalam Pengelolaan Distribusi Logistik Pemilu Yang Lebih Tepat Jenis, Tepat Jumlah Dan Tepat Waktu Berbasis Human Resources Competency Development Di KPU Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, &*

TABEL DAN GAMBAR



Gambar 1. Fenomena *Sticky Cost* Pada Perusahaan dengan Tingkat Modal Organisasi yang Tinggi.
Sumber: Venieris (2015).

Tabel 1. Populasi dan Kriteria Pemilihan Sampel

No.	Keterangan	<i>Firm-year observations</i>
1.	Populasi penelitian 17 perusahaan x 3 tahun	51
2.	Data tahun observasi yang tidak lengkap	(4)
3.	Data outlier dalam tahun observasi	(7)
4.	Total sampel yang digunakan	40

Sumber: data sekunder diolah, 2022

Tabel 2. Hasil Statistik Deskriptif Rata-Rata Perubahan Variabel (dalam rupiah)

No.	Variabel	2021 (2021-2020)	2020 (2020-2019)	2019 (2019-2018)
1.	Beban penjualan, umum dan administrasi (SGA)	11.282.452.991	6.665.227.440	15.016.496.383
2.	Pendapatan (Revenue)	98.134.559.898	(336.895.255.633)	867.620.704.844
3.	Total aset (TA)	200.282.600.907	(29.456.002.526)	276.803.889.965

Sumber: data sekunder diolah, 2022

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas Untuk Model 1
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	57.34831829
Most Extreme Differences	Absolute	.135
	Positive	.078
	Negative	-.135
Kolmogorov-Smirnov Z		.852
Asymp. Sig. (2-tailed)		.462

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: data sekunder diolah, 2022.

Tabel 4. Hasil Uji Normalitas Untuk Model 2
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	54.27529142
Most Extreme Differences	Absolute	.113
	Positive	.068
	Negative	-.113
Kolmogorov-Smirnov Z		.716
Asymp. Sig. (2-tailed)		.685

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: data sekunder diolah, 2022

Tabel 5. Hasil Uji Autokorelasi Untuk Model 1
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.816 ^a	.665	.647	58.878	1.671

a. Predictors: (Constant), DecrDum_Rev, Revenue

b. Dependent Variable: SGA

Sumber: data sekunder diolah, 2022

Tabel 6. Hasil Uji Autokorelasi Untuk Model 2
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.837 ^a	.700	.675	56.492	1.787

a. Predictors: (Constant), DecrDum_Rev_TA, Revenue, DecrDum_Rev

b. Dependent Variable: SGA

Sumber: data sekunder diolah, 2022

Tabel 7. Hasil Uji Multikolinearitas Untuk Model 1

Model	Coefficients ^a						Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF	
	B	Std. Error	Beta					
1	(Constant)	29.132	12.531		2.325	.026		
	Revenue	.371	.057	1.011	6.489	.000	.373	2.681
	DecrDum_Rev	-.157	.092	-.267	-1.715	.095	.373	2.681

a. Dependent Variable: SGA

Sumber: data sekunder diolah, 2022

Tabel 8. Hasil Uji Multikolinearitas Untuk Model 2

Model	Coefficients ^a						Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF	
	B	Std. Error	Beta					
1	(Constant)	29.574	12.025		2.459	.019		
	Revenue	.370	.055	1.007	6.741	.000	.373	2.682
	DecrDum_Rev	-.218	.093	-.370	-2.348	.025	.335	2.986
	DecrDum_Rev_TA	-.254	.124	-.215	-2.047	.048	.757	1.321

a. Dependent Variable: SGA

Sumber: data sekunder diolah, 2022

Tabel 9. Hasil Uji Heteroskedastisitas (Glejser) Untuk Model 1
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	42.792	7.407		5.777	.000
	Revenue	.015	.034	.120	.448	.657
	DecrDum Rev	-.031	.054	-.154	-.574	.569

a. Dependent Variable: Abs_RES

Sumber: data sekunder diolah, 2022.

Tabel 10. Hasil Uji Heteroskedastisitas (Glejser) Untuk Model 2
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	43.317	6.770		6.398	.000
	Revenue	.014	.031	.118	.438	.664
	DecrDum Rev	.012	.052	.067	.237	.814
	DecrDum Rev TA	.048	.070	.131	.691	.494

a. Dependent Variable: Abs_RES

Sumber: data sekunder diolah, 2022

Tabel 11. Hasil Uji Regresi Linear Berganda Untuk Model 1
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	29.132	12.531		2.325	.026
	Revenue	.371	.057	1.011	6.489	.000
	DecrDum Rev	-.157	.092	-.267	-1.715	.095

a. Dependent Variable: SGA

Sumber: data sekunder diolah, 2022

Tabel 12. Hasil Uji Regresi Linear Berganda Untuk Model 2
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	29.574	12.025		2.459	.019
	Revenue	.370	.055	1.007	6.741	.000
	DecrDum Rev	-.218	.093	-.370	-2.348	.025
	DecrDum Rev TA	-.254	.124	-.215	-2.047	.048

a. Dependent Variable: SGA

Sumber: data sekunder diolah, 2022