

**Perilaku *Sticky Cost* Terhadap Beban Usaha pada Aktivitas Penjualan
Kue Karawo di UMKM Li Maya Gorontalo**

Valentina Monoarfa¹, Indah Safitri², Cindi Setiawati³

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo, Jl.
Jend. Sudirman No.6, Kota Gorontalo, Gorontalo 96128, Indonesia
valentina@ung.ac.id, indahsafitri7702@gmail.com, cindisetiawati@gmail.com

ABSTRACT

Sticky costs refer to the phenomenon where business expenses do not decrease proportionally with a decline in sales volume but tend to rise more quickly as sales volume increases. This research aims to analyze the behavior of sticky costs on operating expenses in the cake sales activities of the Li Maya SME in Gorontalo. The research methodology involves analyzing the financial data of the Li Maya SME, conducting interviews, and direct observation of operational activities. The results show that some cost components, such as permanent employee salaries, exhibit sticky characteristics, meaning they do not decrease significantly when sales decline. Conversely, these costs increase as sales activity rises.

Keywords: *sticky cost, operating expenses, Karawo cake sales, SME, cost management, Li Maya Gorontalo.*

ABSTRAK

Sticky cost adalah fenomena di mana biaya usaha tidak turun secara proporsional dengan penurunan volume penjualan, tetapi cenderung naik lebih cepat saat volume penjualan meningkat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perilaku *sticky cost* terhadap beban usaha pada aktivitas penjualan kue Karawo di UMKM Li Maya Gorontalo. Metodologi penelitian melibatkan analisis data keuangan UMKM Li Maya, wawancara, dan observasi langsung terhadap aktivitas operasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa komponen biaya, seperti gaji karyawan tetap, menunjukkan sifat *sticky*, yang berarti mereka tidak berkurang secara signifikan saat terjadi penurunan penjualan. Sebaliknya, biaya ini meningkat seiring dengan peningkatan aktivitas penjualan.

Kata Kunci: *sticky cost, beban usaha, penjualan kue Karawo, UMKM, manajemen biaya, Li Maya Gorontalo.*

PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Salah satu UMKM yang menonjol di Gorontalo adalah Li Maya, yang dikenal dengan produk unggulannya, kue Karawo. Seperti banyak UMKM lainnya, Li Maya menghadapi tantangan dalam mengelola biaya operasional, terutama ketika terjadi dalam permintaan pasar. *Sticky cost* merujuk pada ketidakelastisan biaya dalam merespons perubahan aktivitas bisnis. Secara khusus, biaya tidak cenderung turun seiring dengan penurunan aktivitas bisnis, namun sebaliknya, meningkat secara cepat ketika aktivitas bisnis naik.

Fenomena ini dapat menyebabkan ketidakseimbangan dalam struktur biaya dan profitabilitas, mengingat biaya yang tidak fleksibel dapat menekan margin keuntungan ketika penjualan menurun. Di dalam akuntansi biaya menjelaskan tiga tipe dari pola perilaku biaya, yaitu biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel. Biaya variabel adalah biaya-biaya yang berubah secara langsung seiring dengan adanya perubahan pada tingkat aktivitas atau volume produksi. Biaya tetap adalah biaya-biaya yang tidak berubah dengan adanya perubahan pada tingkat aktivitas atau volume produksi dalam batas kapasitas tertentu. Sementara biaya semi variabel adalah biaya-biaya yang memiliki unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Biaya tetap menyebabkan adanya biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume aktivitas karena biaya tersebut biasanya bersifat lebih kaku dibandingkan dengan biaya variabel pada saat perubahan aktivitas terjadi. Perubahan biaya yang tidak sebanding tersebut merupakan perilaku biaya di mana besarnya perubahan biaya tergantung pada perubahan aktivitas. Perubahan biaya pada saat aktivitas meningkat dan pada saat aktivitas menurun tidak sebanding terjadi karena ketidakseimbangan respons biaya terhadap perubahan volume aktivitas yang biasanya disebut dengan istilah perilaku *sticky cost*. Suatu biaya dikatakan *sticky* apabila kenaikan biaya lebih besar dibandingkan dengan penurunannya pada saat perubahan volume aktivitas dengan jumlah yang sama. Berdasarkan jenis kegiatan fungsionalnya, biaya dapat dibedakan menjadi dua, yaitu biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu produk hingga siap untuk dijual. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Sedangkan biaya non produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendukung suatu produk sampai ke tangan konsumen. Biaya non produksi terdiri dari biaya penjualan dan biaya administrasi umum.

TINJAUAN LITERATUR

Sticky cost adalah konsep dalam akuntansi manajerial yang menunjukkan bahwa biaya tidak selalu berkurang secara proporsional ketika volume aktivitas atau penjualan menurun. Sebaliknya, biaya cenderung tetap atau hanya sedikit berkurang. Ini terutama berlaku untuk biaya tetap seperti gaji karyawan tetap, sewa, dan utilitas, yang tidak mudah disesuaikan dalam jangka pendek. Fenomena ini disebabkan oleh keputusan manajerial yang mempertimbangkan berbagai faktor seperti kontrak kerja, komitmen jangka panjang, dan kebutuhan untuk mempertahankan kapasitas produksi. Menurut Ghaemi dan Nematollahi (2020), pada saat terjadinya peningkatan pendapatan penjualan, biaya meningkat lebih cepat dibandingkan pada saat terjadinya penurunan pendapatan penjualan merupakan perilaku *sticky cost*. Sebagai contoh, saat pendapatan penjualan meningkat 10 persen biaya meningkat sebesar 9 persen, tetapi saat pendapatan penjualan menurun 10 persen biaya hanya menurun sebesar 8 persen. Serdaneh (2020) juga menjelaskan bahwa perilaku biaya disebut dengan perilaku *sticky* atau *anti-sticky costs* saat respon biaya terhadap penurunan aktivitas adalah lebih kecil atau lebih besar dibandingkan saat kenaikan aktivitas perusahaan.

Malcolm (2021) menemukan adanya biaya yang cenderung melekat dan tetap melekat ketika aktivitas meningkat, meskipun terjadi penurunan aktivitas. Hal ini disebabkan karena terdapat beberapa biaya yang tidak sepenuhnya sebanding dengan perubahan aktivitas. Biaya-biaya ini dikenal sebagai biaya melekat (*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). Suatu biaya dikatakan *sticky* ketika kenaikan biaya lebih besar dibandingkan dengan penurunannya pada perubahan aktivitas dengan jumlah yang ekuivalen (Ratnawati dan Nugrahanti, 2022).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk menganalisis perilaku *sticky cost* terhadap beban usaha pada aktivitas penjualan kue Karawo di UMKM Li Maya Gorontalo yang dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pemilik UMKM Li Maya tersebut, kemudian peneliti melakukan observasi langsung untuk mengidentifikasi perubahan volume penjualan. Melalui data primer yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik UMKM dan pengamatan langsung terhadap operasi bisnis harian untuk memahami struktur biaya dan manajemen biaya, kemudian data sekunder diperoleh dari laporan keuangan UMKM Li Maya Gorontalo selama tiga sampai dua tahun terakhir, kemudian teknik analisis data yang dimana data yang terkumpul dianalisis secara deskriptif untuk menggambarkan struktur biaya dan fluktuasi biaya tetap dan biaya variabel seiring perubahan volume penjualan dan dilanjut membandingkan biaya tetap dan variabel serta penjualan selama tiga sampai dua tahun untuk mengamati perilaku *sticky cost*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini menghasilkan bahwa UMKM Li Maya Gorontalo mengalami perilaku *sticky cost* dalam operasional mereka. *Sticky cost* terjadi ketika biaya tetap tidak menurun seiring dengan penurunan volume penjualan, tetapi dapat meningkat saat volume penjualan naik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun terjadi penurunan penjualan sebesar 20% pada tahun kedua, biaya tetap seperti biaya listrik dan gaji karyawan tidak mengalami penurunan yang penting.

Identifikasi Komponen Biaya Tetap dan Variabel:

Biaya Tetap:

- Gaji Karyawan Tetap : Rp.1.050.000 per bulan x 3 (karyawan)
- Utilitas (Listrik dan Air) : Rp.500.000 per bulan

Biaya Variabel :

- Bahan Baku Keseluruhan : Rp2.005.779 per bulan
- Tenaga Kerja Paruh Waktu : Rp35.000 per hari

Berikut data penjualan selama tiga tahun terakhir:

Tabel 1. Data Penjualan

TAHUN	UKURAN	JUMLAH PESANAN	HARGA JUAL	TOTAL PENJUALAN
2022	Toples 200gram	125	Rp.80.000	Rp.10.000.000
	Toples 500gram	130	Rp.120.000	Rp.15.600.000 (Rp.25.600.000)
2023	Toples 200gram	120	Rp.80.000	Rp.9.600.000
	Toples 500gram	120	Rp.120.000	Rp.14.400.000 (Rp.24.000.000)
2024	Toples 200gram	110	Rp.80.000	Rp.8.800.000
	Toples 500gram	110	Rp.120.000	Rp.13.200.000 (Rp.22.000.000)

Dari hasil di atas dapat dinyatakan bahwa data penjualan tahun pertama (2022) beban usaha dan penjualan masih dalam keadaan normal, kemudian pada data penjualan tahun kedua (2023) beban usaha tetap namun penjualan mengalami penurunan sebesar 6,25%, dan pada data penjualan tahun ketiga (2024) biaya tetap tidak mengalami peningkatan tetapi penjualan menurun sebesar 8,33%. Maka dari itu, dampak dari perilaku *sticky cost* terhadap beban usaha sangat terlihat. Saat terjadi penurunan penjualan, beban usaha tetap tinggi karena biaya tetap tidak mengikuti penurunan pendapatan secara proporsional. Begitu pula saat terjadi peningkatan penjualan, biaya tetap masih berkontribusi pada beban usaha meskipun dalam skala yang lebih kecil, hal ini menunjukkan perilaku *sticky cost*.

KESIMPULAN

Dalam UMKM li maya Gorontalo, ditemukan bahwa biaya tetap seperti biaya listrik dan gaji karyawan tetap tidak berkurang saat penjualan kue Karawo menurun. Ketika penjualan menurun, biaya yang tetap tinggi menyebabkan margin keuntungan menyusut, meningkatkan risiko kerugian untuk ke depannya. Untuk mengatasi masalah ini, UMKM li maya perlu melakukan promosi dan memberikan diskon untuk meningkatkan penjualan, terutama saat permintaan sedang rendah kemudian melakukan pemasaran secara *online* yang dapat mengurangi dampak negatif dari *sticky cost*.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Gorontalo. (2023). "Laporan Tahunan UMKM di Gorontalo". <https://dinkopukmgorontalo.go.id>
- Gunawan, A., & Maulana, A. (2021). "Analisis Perilaku Biaya Tetap dan Variabel pada UMKM di Indonesia". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 20(2), 123-135.

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2022).
"Profil Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia :
<https://kemenkopukm.go.id>

Setiawan, Y., & Kurniawan, R. (2020). "Strategi Efisiensi Operasional untuk UMKM".
Jurnal Manajemen, 18(3), 145-160.