

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu wadah bisnis di bidang *Makeup Artist* yang sangat diminati oleh kaum hawa yaitu salon. Salon memiliki beberapa jenis yaitu salon kecantikan dan salon pengantin. Salon kecantikan biasanya bergerak di bidang jasa yang memberikan pelayanan di bidang perawatan tubuh dan rambut. Sedangkan salon pengantin hanya memberikan pelayanan jasa di bidang merias dan penyewaan kebutuhan acara pengantin yang meliputi baju pengantin, dekorasi pelaminan dan kebutuhan resepsi seperti terop dan kursi untuk tamu undangan. Salon pengantin di sini biasanya ditekuni oleh seseorang yang telah mapan dibidangnya dan bahkan juga kursus untuk menekuni bidang merias.

Menurut Tilaar (1992:104), menyatakan bahwa secara umum tata rias pengantin Madura dibagi menjadi dua menurut daerahnya yaitu Madura Barat (Bangkalan) dan Madura Timur (Sumenep). Mengingat kabupaten Sumenep merupakan salah satu kabupaten yang terletak di ujung pulau Madura, dimana masih melekat akan seni, budaya, dan peninggalan sejarahnya. Tak terkecuali adat istiadat yang masih rutin terlaksana setiap tahunnya. Hal tersebut membuka peluang bagi kaum hawa untuk membuka usaha dan terus mengembangkan bakatnya di bidang tata rias. Mengingat semua hal tersebut sangat membutuhkan jasa seseorang yang ahli di bidang tata rias. Sehingga saat ini para pelaku usaha khususnya dalam bidang tata rias kian meluap. Fenomena tersebut dapat dilihat dari banyaknya usaha tata rias pengantin yang terdapat dimana-mana khususnya pusat kota Sumenep.

Nuraini dan Sulistiami (2017), juga mengungkapkan bahwa tata rias pengantin Sumenep untuk pertama kalinya diperkenalkan oleh Sultan Abdurrachman Pakunataningrat yang memerintah di Kabupaten Sumenep dan mempersunting putri bangsawan dari Sulawesi Selatan, itulah sebabnya unsur kebudayaan Sulawesi turut mempengaruhi tata rias pengantin, selain pengaruh tata rias dari Jawa. Sehingga dengan banyaknya acara pernikahan dapat menjadi peluang bisnis untuk penyedia jasa tata rias pengantin yang biasa disebut *Makeup Artist* (MUA). *Makeup Artist* atau (MUA) adalah seseorang yang memiliki profesi tata rias dan mereka memiliki kemampuan atau bakat dalam bidang merias bahkan sebelum itu telah mengikuti kursus merias.

Perkembangan tata rias pengantin yang semakin meningkat akan membawa pengaruh terhadap persaingan para pelaku bisnis di bidang ini, karena banyaknya usaha yang sejenis di bidang tata rias pengantin maka persaingan yang terjadi sangatlah ketat. Sehingga dalam kondisi tersebut diperlukan adanya strategi dan pengelolaan keuangan yang baik serta harus terus melakukan pembaharuan agar bisnis yang dilakukan bisa bertahan bahkan berkembang di dalam ketatnya persaingan tersebut. Biasanya usaha tata rias pengantin didirikan oleh perseorangan dan juga milik perseorangan sehingga masalah apapun yang terjadi menjadi tanggung jawab pribadi. Khususnya dalam masalah pengelolaan keuangan bisnisnya termasuk dalam penentuan harga jual, dimana penentuan harga jual ini erat kaitannya dengan margin kontribusi. Setiap usaha tata rias pengantin pasti memiliki pengelolaan keuangan yang berbeda-beda. Tetapi kebanyakan dari mereka tidak melakukan pencatatan keuangan seperti pencatatan keuangan akuntansi pada umumnya. Mereka hanya sekedar menyimpan dan membelanjakan seperlunya tanpa melakukan pencatatan.

Margin kontribusi adalah salah satu teknik yang digunakan berdasarkan pada volume penjualan serta besarnya biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh suatu usaha. Margin kontribusi digunakan untuk menghitung seberapa besar tingkat pengembalian modal yang telah dikeluarkan dari suatu usaha. Menurut Garrison *et. al.*, (2016), mengemukakan bahwa margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi beban variabel. Bisnis di sini yang sangat menarik untuk diangkat yakni bisnis dalam bidang jasa tata rias pengantin atau biasa yang disebut dengan salon. Bisnis tata rias ini merupakan salah satu bisnis yang hampir selalu mendapatkan laba.

Penelitian mengenai margin kontribusi ini sudah pernah dilakukan sebelumnya oleh Potkany dan Krajcirova (2015), juga menuliskan bahwa indikator kontribusi margin *relative* individu dengan nilai lebih tinggi sehingga memiliki dampak positif terhadap pengurangan jumlah pendapatan yang diperlukan untuk mencapai titik *break even point*. Dewi, dkk (2017), yang meneliti mengenai pendapatan penjualan pada Industri Gamelan Margo Laras yang menyatakan bahwa adanya hubungan antara besarnya nilai margin kontribusi dan laba yang diperoleh perusahaan.

Ilhamiyah, dkk (2018), juga mengungkapkan bahwa terdapat empat kategori yang diterapkan sebagai dasar penentuan besaran margin kontribusi. Pertama kategori komersial harga jual ditetapkan dua kali lipat dari biaya variabel sehingga margin kontribusi mampu menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.. Kedua kategori sosial harga jual ditetapkan dengan menjumlahkan biaya variabel dan $\frac{1}{2}$ dari biaya variabel, margin kontribusi menjadi lebih kecil. Ketiga kategori keagamaan dimana harga jual ditetapkan sama besarnya dengan biaya variabel sehingga margin kontribusi sama dengan nol. Keempat kategori risiko dan waktu

harga jual ditetapkan tiga kali lipat dari biaya variabel sehingga margin kontribusi mengalami kenaikan signifikan.

Pada kenyataannya jenis usaha jasa tata rias pengantin sama sekali tidak melakukan pencatatan apapun, seperti yang terjadi pada salon Ibu Melly yang hanya membuat coretan di kalender beliau sebagai pengingat bahwa di tanggal sekian beliau ada yang membutuhkan jasanya. Biasanya beliau memberikan jangka waktu beberapa bulan kepada konsumen untuk memberikan tanggal agar jika nanti ada konsumen lain juga memesan di tanggal yang sama, maka beliau akan menolaknya. Tata rias Ibu Melly ini juga menerapkan suatu penentuan yang dapat digolongkan berdasarkan beberapa aspek yakni aspek profit, aspek sedekah, aspek tolong-menolong, dan aspek timbal balik. Dari masing-masing aspek tersebut tentunya memiliki makna tersendiri bagi Ibu Melly.

Meskipun mereka tidak melakukan pencatatan dari hasil usahanya tersebut, mereka pastinya berorientasi pada laba. Berdasarkan Suwardjono (2017:464), yang menyatakan bahwa: "Laba merupakan imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Jadi adalah selisih bersih positif yang diperoleh dari pendapatan setelah dikurangi oleh biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan". Karena laba adalah salah satu target dan tujuan utama suatu perusahaan atau usaha yang memiliki selisih antara pendapatan yang didapatkan dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Sependapat dengan penelitian Sari dan Anggraini (2015) yang mengungkapkan bahwa perencanaan laba bertujuan untuk mengetahui kisaran besar tingkat pengembalian modal yang di peroleh dari suatu usaha. Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mencapai laba maksimum.

Dalam menentukan perencanaan laba membutuhkan adanya alat bantu yaitu margin kontribusi. Hal tersebut diungkapkan oleh Supriyono (2012:531), yang menjelaskan bahwa “margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi semua biaya variabel”. Pengertian tersebut juga sependapat dengan Carter (2013:257), yang menyatakan bahwa “margin kontribusi adalah selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel”. Dari pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa margin kontribusi ini sangatlah penting bagi suatu usaha. Margin kontribusi mencerminkan apa yang terjadi terhadap laba bila terjadi perubahan volume. Selain itu margin kontribusi juga menjadi faktor penting terhadap berapa keputusan dalam suatu usaha seperti produk apa yang akan diproduksi atau dijual, strategi pemasaran yang akan digunakan, kebijakan harga mana yang akan diikuti, dan jenis fasilitas produksi apa yang akan dibeli.

Besarnya margin kontribusi dipengaruhi oleh suatu keputusan dalam menentukan harga jual, kedua komponen tersebut merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Telah diketahui bahwa harga jual menjadi hal penting pada semua golongan usaha. Penetapan harga jual berhubungan dengan seluruh tujuan jangka pendek dan sasaran jangka panjang dari suatu usaha. Kurang sesuainya dalam menentukan harga jual akan mempengaruhi kelangsungan hidup suatu usaha. Sehingga informasi margin kontribusi akan menjadi pertimbangan utama dalam menentukan keselarasan yang optimal untuk memenuhi elemen biaya produksi yang telah dikorbankan.

Berbagai cara akan dilakukan para pelaku usaha dalam menentukan margin kontribusi agar laba yang diharapkan tetap tercapai dan harga jual yang telah ditetapkan mampu bersaing di pasaran. Hal ini dilakukan dengan cara mempertahankan nilai-nilai eksternal dari sisi akuntansi dan telah terbukti mampu

membawa usahanya bertahan hingga saat ini. Sehingga objek pada penelitian ini usaha berskala rumahan, yaitu bidang usaha jasa tata rias pengantin yang terletak di ujung timur kabupaten Sumenep.

Sehingga objek dalam penelitian ini dilakukan di salon Melly Efendy yang bertempat di desa Gapura kecamatan Gapura kabupaten Sumenep. Biasanya untuk suatu usaha yang terkenal dan berkualitas berada di pusat kota, akan tetapi kali ini salon yang memiliki kualitas jasa yang dihasilkan sebanding dengan harga yang ditawarkan berada di ujung timur pusat kota dengan jarak kurang lebih 15 KM (kilometer). Profesi perias inilah yang sangat dibutuhkan dalam acara pernikahan khususnya. Perias tidak hanya dibutuhkan untuk merias kedua mempelai, melainkan juga merias seluruh anggota keluarga yang terlibat dalam acara pernikahan tersebut.

Banyaknya usaha tata rias pengantin yang menyediakan bermacam-macam keunikan yang salah satunya yaitu praktik margin kontribusi, karena dalam usaha tata rias pengantin ini menyangkut-pautkan berbagai komponen biaya yang menjadi titik acuan untuk berlangsungnya suatu proses usaha. Dari masing-masing pelaku usaha dalam skala kecil maupun menengah ataupun skala besar memiliki cara yang berbeda-beda dalam penentuan besaran margin kontribusi. Penelitian yang terkait margin kontribusi yang ditulis oleh Malombeke (2013), menggunakan BEP pada *Holland Bakery* yaitu membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yaitu biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh hal apapun, sedangkan biaya variabel yaitu biaya yang bisa berubah seperti biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik tentunya yang bersifat variabel yakni biaya listrik dan biaya overtime. Senada dengan Mirwayanti (2016), yang menuliskan bahwa analisis

Break Even Point yang menggambarkan hubungan antara biaya, volume, laba. Dari tiga komponen tersebut dapat membantu manajemen dalam memecahkan permasalahan yang di hadapi. *Break Even Point* Hotel Bahagia pada tahun 2014 diraih saat volome penjualan mencapai angka Rp149.568.318 atau sebanyak 362 kamar selama setahun.

Potkany dan Krajcirova (2015), mengemukakan bahwa pengutamaan indikator kontribusi margin *relative* individu dengan nilai lebih tinggi memiliki dampak positif pada pengurangan jumlah pendapatan yang diperlukan untuk mencapai *break even point*. Sama halnya dengan Mangundap (2014), yang meneliti tentang *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada Shmily Cupcakes. Penelitian ini menjelaskan bahwa perusahaan dengan memperhitungkan *margin of safety* dan *contribution margin* dapat memaksimalkan metode *break even point* sebagai metode untuk melakukan penjualan di atas titik impas dan meminimalisasi kerugian. Tingkat *break even point* dicapai *home industry* Shmily Cupcakes pada penjualan dapat mencapai keuntungan diatas rata-rata. Hal itu menunjukkan bahwa owner telah melakukan penjualan di atas titik impas serta memperoleh banyak keuntungan.

Penelitian sebelumnya yaitu mengenai pendapatan penjualan, penelitian ini dilakukan oleh Dewi, *et. al* (2017), pada Industri Gamelan Margo Laras yang menyatakan bahwa adanya hubungan antara besarnya nilai margin kontribusi dan laba yang diperoleh perusahaan. Hal ini terjadi karena dengan adanya penerapan analisis margin kontribusi dapat memberikan informasi yang berkaitan dan bermanfaat dengan volume penjualan yang harus diproduksi, penentuan harga atas produk, serta kemampuan perusahaan untuk menutupi seluruh biaya tetap yang dikeluarkan setiap produksi. Selama periode 2014-2016 perusahaan belum

mampu melampaui target laba yang di inginkan, namun perusahaan tetap mampu menutupi biaya tetap dan memberikan laba untuk setiap periode. Semakin tinggi tingkat margin kontribusi maka laba perusahaan akan semakin besar.

Penelitian kuantitatif dipandang lebih rasional untuk penentuan tingkat margin kontribusi yang telah ditemui dari beberapa penelitian sebelumnya pada kemampuan menutup biaya-biaya tetap dan menghasilkan laba bagi perusahaan. Peneliti juga menemukan beberapa penelitian yang tidak menjadikan bahan acuan sebagai pertimbangan dan tujuan utama dalam membentuk komponen margin kontribusi untuk memperoleh laba. Penelitian oleh Silvina *et al*, 2014 pada Analisis *Contribution Margin* (Studi Pada Perusahaan Timbangan X) menyatakan bahwa margin kontribusi total yang diperoleh perusahaan adalah sebesar Rp 439.600.000,- sedangkan margin kontribusi untuk masing-masing produk yaitu produk spesial sebesar Rp 180.600.000,- dan produk *National* sebesar Rp 259.000.000,- sehingga dari kedua produk tersebut diketahui bahwa produk menghasilkan *contribution margin* tertinggi sebagai penyumbang laba terbesar bagi perusahaan adalah produk *National* yaitu dengan perolehan contribution margin ratio sebesar 76,44%. Penelitian serupa juga dilakukan oleh Widati *et al* (2011), dalam penelitiannya Wujud Makna dan Akuntabilitas “Amal Usaha Sebagai Aset Ekonomi” mengemukakan bahwa pertama amal usaha merupakan media beribadah kepada Tuhan yang Maha Esa dan yang kedua usaha untuk mendapatkan dana.

Sihombing (2013), juga mengatakan untuk menganalisis biaya volume laba merupakan alat untuk perencanaan laba. Penelitian ini mengemukakan beberapa hal yang pertama pada PT Bangun Wenang *Beverages Company* Manado terjadi bahwa titik impas yang direncanakan untuk tahun 2013 terjadi pada angka Rp

6.395.449.777,- . yang kedua presentase margin of safety penjualan adalah sebesar 91,21% dengan angka rupiah sebesar Rp 61.750.217.060,-. Hal ini menunjukkan bahwa PT Bangun Wenang Bevarages *Company* mempunyai kesempatan untuk memperoleh laba yang besar. Karena perusahaan tersebut memiliki persentase *margin of safety* yang cukup besar yaitu 91.21% yang berarti bahwa semakin besar margin of safety maka semakin besar kesempatan PT Bangun Wenang *Beverages Company* untuk memperoleh laba. Yang ketiga laba maksimal perusahaan untuk tahun 2013 sebesar Rp 12.830.678.809, artinya meskipun perusahaan hanya mengharapkan laba sebesar Rp 5.735.111.915 perusahaan dapat melampaui laba sampai Rp 12.830.678.80.

Dari uraian di atas peneliti memiliki ketertarikan untuk meneliti praktik margin kontribusi pada usaha tata rias pengantin di kabupaten Sumenep. Penelitian ini berawal dari praktik bisnis pada usaha tata rias yang dimiliki oleh Ibu Melly. Usaha tata rias pengantin ini memiliki keunikan tersendiri selain dalam hal kualitas dan kepuasan konsumen, juga mampu bersaing dengan usaha tata rias lainnya yang telah lama berjalan, dan mampu menarik banyak konsumen baik di dalam kota Sumenep sendiri, pulau-pulau kecil, dan luar kota Sumenep. Juga termasuk dalam menerapkan suatu penentuan yang dapat digolongkan berdasarkan beberapa aspek atau biasa yang disebut margin kontribusi dalam bidang usaha jasa.

1.2 Rumusan Masalah

Sebelum melakukan langkah awal penelitian serta pemahaman yang cukup mengenai praktik penentuan margin kontribusi pada salon Melly Efendy. Pengenalan terhadap jejak penelitian dirasa diperlukan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih jelas. Penggalan informasi dimulai dari hal-hal unik yang mendasari perilaku maupun tindakan yang dilakukannya. Hal-hal unik tersebut

terbentuk dan dipengaruhi oleh berbagai faktor yang terbentuk dari dalam diri manusia yang diantaranya akal, pemahaman akan nilai-nilai agama dan ilmu pengetahuan serta lingkungan dimana manusia tersebut berada. Hal ini juga terjadi dalam menjalankan aktivitas usaha, sehingga pada penelitian ini muncul rasa ketertarikan dan keingintahuan peneliti tentang bagaimana penentuan margin kontribusi oleh pemilik usaha sebagai informan utama. Apalagi objek penelitian ini adalah milik pribadi atau perseorangan.

Melalui fenomena yang terjadi praktik margin kontribusi oleh informan utama, peneliti menemukan beberapa permasalahan mendasar yaitu: pertama, bagaimana praktik penentuan margin kontribusi oleh pelaku usaha tata rias pengantin tersebut. Kedua, dengan praktik margin kontribusi yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha, mengapa pelaku usaha menerapkan praktik margin kontribusi yang demikian.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas penelitian ini pertama, bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan praktik penentuan margin kontribusi oleh pelaku usaha tata rias pengantin tersebut. Kedua untuk mengetahui mengapa pelaku usaha menerapkan praktik margin kontribusi yang demikian sehingga menyebabkan mampu bertahan dalam empat tahun terakhir ini.

1.4 Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis sangat mengharapkan hasil dari penelitian ini nantinya dapat memberikan kontribusi bagi berbagai pihak dan juga memberikan manfaat bagi beberapa pihak yang terkait dengan tema dan permasalahan yang diangkat oleh peneliti.

Pertama secara teoritis, penelitian ini diharapkan mampu memaparkan bagaimana pelaku usaha salon menentukan margin kontribusi sehingga untuk menentukan margin kontribusi tidak hanya berorientasi pada laba saja, tetapi di dalamnya terdapat nilai-nilai terkandung sangat kuat.

Kedua bagi pelaku usaha tata rias pengantin. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumber informasi atau koreksi bagi pelaku usaha khususnya yaitu salon Melly Efendy.

Ketiga mengenai kontribusi kebijakan dalam menerapkan margin kontribusi sehingga dapat menjadi alternatif pilihan penentuan besaran margin yang akan ditetapkan. Namun dari margin kontribusi tersebut pemilik usaha tidak hanya mendapatkan keuntungan berupa materi dari hasil penjualan. Akan tetapi hal tersebut juga dapat mempererat hubungan sosial dengan para pelanggan, menjadi kumpulan amal untuk beribadah, dan menjaga kelangsungan usaha tersebut sehingga akan memberikan keuntungan jangka panjang.