

BAB I

LANGKAH AWAL JEJAK PENELITIAN

*We seem
To be so concerned
About changing
The external reality of social practice
But what if the change in our inner state
Is much more fundamental?*

Pala Molisa
(*Critical Perspectives on Accounting*, 2010)

1.1 Refleksi Diri¹

Lantunan puisi Pala Molisa (2010) di atas seperti menampar nurani terdalam saya. Kegundahan hati yang harus segera mengikuti arus pusaran globalisasi yang hinar binar atau memilih jalan setapak yang masih menyimpan nilai kearifan budaya lokal. Saya pun duduk sejenak, dan mulai berpikir apakah semua hanya persoalan uang yang kemudian tertutup sudah pintu menuju sebuah jalan menuju cakrawala. Lantas mengapa saya begitu khawatir dan ingin rasanya menukik pada perubahan tentang realita yang terjadi di lingkungan sosial, namun bagaimana jika perubahan kegelisahan batin saya jauh lebih mendasar (*fundamental*)? Ah sudahlah, ketidaksesuaian antara teori yang saya pelajari di bangku kuliah dengan realita sosial sudah pasti terjadi dan menjadi suatu hal lumrah bagi akademisi.

Menjadi akademisi secara otomatis masuk ke dalam julukan kaum terdidik. Namun apakah dengan julukan tersebut seorang akademisi dapat merangsak masuk ke dalam suatu komunitas masyarakat? Sehingga, dengan adanya

¹ Pada bab ini, penulis akan sedikit merefleksikan kegundahan hati. Refleksi diri menurut Borgias (2014) bergerak mundur untuk merenungkan kembali terhadap yang telah dilakukan, dilakukan secara tidak spontan, guna menghadirkan pembelajaran serta kekuatan baru untuk melangkah ke depan.

ketidaksesuaian teori yang diketahui selama ini, akan lebih indah apabila diketahui kebenarannya dengan turun langsung ke suatu kelompok bisnis dalam masyarakat, untuk menciptakan warna-warni dalam tatanan keilmuan. Hal ini senada dengan ayunan puisi oleh Molisa (2010) yang berjudul *Don't look at my finger: look at the moon*:

*“As academics, We deal in thoughts, But can our thoughts touch the
One Life beneath it? We are constantly calling for The need to
develop social movements”*

1.2 Latar Belakang

Sebagai kawasan pendidikan, tentu dibutuhkan tempat penyewaan kamar kos untuk mengakomodasi kebutuhan mahasiswa selama mengambil studi di jenjang perguruan tinggi. Semenjak kampus Universitas Trunojoyo Madura diresmikan menjadi Perguruan Tinggi Negeri, desa Telang yang semula hanya perkampungan biasa, kini telah berubah menjadi ladang investasi. Perubahan yang signifikan tersebut dapat dilihat dengan semakin menjamurnya bisnis jasa sewa kamar kos yang dilakukan oleh warga setempat maupun orang lain untuk menampung banyaknya mahasiswa yang mengambil studi di kampus tersebut. Hal ini tentu akan berpengaruh terhadap potensi pendapatan daerah bagi desa Telang, seiring semakin berkembangnya desa tersebut menjadi lingkungan pendidikan.

Kos adalah bangunan dengan desain minimalis untuk bisa dihuni oleh satu atau dua orang saja dengan tujuan untuk disewakan (propertiIndonesia.com, 7 Juni 2015). Kos merupakan tempat yang disediakan untuk memfasilitasi dari pelajar, mahasiswa dan pekerja untuk tinggal dan dengan proses pembayaran sesuai dengan kesepakatan pemilik. Sedangkan pengertian Kos atau Indekos menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia mengatakan, *in-de-kos* adalah tinggal di

rumah orang lain dengan atau tanpa makan (dengan membayar setiap bulan); memondok. Atau dengan kata lain, kos atau indekos merupakan jasa penyewaan kamar untuk dihuni oleh beberapa orang dan dengan masa pembayaran tertentu untuk setiap periode tertentu.

Membuka usaha kos-kosan ternyata mempunyai prospek yang cukup tinggi. Seperti yang dijelaskan oleh Mabrur (2016), untuk membuka usaha kos-kosan tidak perlu membuat lahan tempat usaha, cukup bagi yang sudah mempunyai aset properti tanah atau rumah pribadi maka sudah merupakan modal usaha kos-kosan. Selain potensi *passive income* yang menjanjikan, praktik usaha ini mempunyai beberapa tantangan, diantaranya kapan modal awal dapat mengalami *break event point*. Ini menjadi pertanyaan awal tantangan membuka usaha kos-kosan. Karena usaha kos-kosan berbeda dengan jenis usaha lainnya. Ketika pada saat pembelian aset rumah atau tanah untuk membuat kos-kosan, pada saat itulah usaha sudah mencapai *break even point*. Karena properti adalah aset dan nilai dari properti sama dengan nilai uang. Sehingga ketika membeli bangunan atau tanah kemudian disewakan pada saat itulah investasi yang sedang dilakukan sudah mencapai *break even point*

Mabrur (2016) melanjutkan pendapatnya, tantangan selanjutnya adalah usaha kos-kosan merupakan usaha yang mengakomodir banyak orang. Pemilik kos kebanyakan tidak memiliki catatan kepada siapa saja yang pernah menyewa kamar nya. Hal ini penting karena terkait masalah keamanan, karena kejahatan berkedok kos-kosan sering terjadi. Yang terakhir adalah paradigma usaha kos yang sulit berkembang, dikarenakan usaha kos-kosan berasaskan sistem ingatan, sehingga tidak ada catatan mengenai konsumen.

Dari berbagai tantangan yang telah dipaparkan oleh Maburur (2016) tadi, tidak menghalangi niat para pengusaha untuk mendirikan usahanya, karena mengingat prospek dari bisnis jasa sewa kamar kos ini sangat menggiurkan. Seperti halnya yang diungkapkan oleh Budiarto (2015) dalam Oktavianingtyas (2015:1), bisnis kos-kosan adalah salah satu bisnis yang paling stabil di Indonesia, dan bisnis tersebut menjadi salah satu incaran pajak daerah yang kini kian tumbuh pesat dan menjadi ladang bisnis yang sangat menggiurkan bagi para pemilik modal untuk berinvestasi.

Untuk menjalankan bisnis usaha tersebut, tentunya diperlukan suatu metode atau perhitungan atas suatu jasa untuk menentukan berapa harga sewa yang dipatok oleh pemilik usaha atas kamar kos yang disewa. Selain untuk menentukan harga sewa per-kamar, pemilik tentunya juga akan menentukan periode pembayaran sewa untuk jasa kamar yang akan diberikan kepada penyewa selama periode tertentu. Dalam artian, pemilik akan menetapkan apakah pembayaran sewa kamar kos dilakukan dalam bulanan, atau dibayar langsung untuk satu tahun masa sewa.

Kajian teoritis mengenai penentuan harga dijelaskan oleh Hansen dan Mowen (2009:102) yang mengatakan bahwa harga jual sebagai jumlah ukuran moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada konsumen atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual. Hal senada juga dikatakan oleh Mulyadi (2014:78) yang menambahkan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya yang kemudian ditambah dengan laba yang wajar. Dengan begitu, untuk menentukan harga jual suatu produk atau jasa akan memperhitungkan jumlah biaya yang terjadi dengan keuntungan yang diharapkan oleh produsen.

Lebih lanjut, kajian ilmiah tentang penentuan harga sewa pernah diteliti oleh Riediansyaf dan Basuki (2013). Penelitiannya yang berjudul *Designing Time-Driven Activity-Based Costing (TDABC) in the Room Division at Hotel X Malang*, mendedahkan bahwa terkait tentang struktur biaya haruslah akurat, karena akan membantu manajemen dalam pengambilan keputusan. Penelitian ini dilakukan Hotel X Malang, dengan penerapan TDABC, yaitu menekankan penggunaan waktu sebagai dasar untuk menghitung biaya. Hasil penelitiannya, jika dibandingkan dengan perhitungan yang dilakukan perusahaan yaitu metode klasifikasi biaya, tingkat keakuratan metode TDABC lebih tinggi dan flexibel dalam perhitungan biaya dasar pada biaya kapasitas perusahaan. Selain itu, terdapat dua temuan yang dianalisis berdasarkan metode TDABC, yaitu pada tahun 2011, layanan sewa kamar pada Hotel X hanya menyerap rata-rata 30% dari sumber daya yang disediakan, dan yang kedua selama ini ternyata Hotel X beroperasi dengan *margin* keuntungan yang terlalu tinggi terutama untuk kamar kelas *Junior Suite*, dan *Royal Suite*.

Dari paparan suatu kajian teoritis di atas, konklusi yang didapat adalah bahwa dalam menentukan harga jual sangat erat kaitannya dengan prediksi keuntungan yang akan diperoleh dengan memperhitungkan biaya-biaya yang dibebankan dalam suatu kegiatan usaha. Akan tetapi, kerugian akan timbul jika harga jual yang ditetapkan di bawah biaya-biaya yang terjadi. Oleh karena itu, dalam penetapan harga jual, tingkat harga minimal hendaknya dapat menutupi semua biaya yang telah dipergunakan untuk memproduksi dan memasarkan barang atau jasa.

Dari eksplikasi teori mengenai penentuan harga, peneliti menemukan adanya ketidaksesuaian antara teori yang berlaku tentang konsep penentuan

harga, dengan fenomena yang terjadi pada salah seorang pengusaha kos-kosan. Harga yang ditetapkan pada salah seorang pengusaha kos-kosan ini memiliki harga dibawah yang ditetapkan oleh pengusaha kos lainnya. Selain itu, seiring berjalannya waktu roda globalisasi juga menunjukkan inflasi terhadap kebutuhan pokok, namun harga sewa yang dipatok tetaplah sama, tidak menaikkan harga sewa seperti pada kebanyakan pengusaha kos lainnya.

Peneliti memilih Kos Putra Mulya sebagai situs yang terletak di desa Telang kabupaten Bangkalan guna memperoleh informasi dengan praktik penentuan harga sewa yang terjadi. Hal ini karena desa telang sedang mengalami perkembangan infrastruktur akibat dampak keberadaannya sebuah Perguruan Tinggi Negeri yang berkembang di desa tersebut, dan pastinya disetiap sudut desa orang mulai berlomba-lomba untuk memulai bisnis kos-kosan.

Berdasarkan observasi awal, usaha yang dijalankan oleh pengusaha tersebut tidak semata-mata mencari keuntungan dalam usaha yang dijalaninya, tidak selalu mementingkan laba untuk memperkaya diri dan tidak meniru pesaing lainnya dalam hal menentukan tarif sewa kamar. Dalam aktivitas keuangan khususnya pada penentuan harga sewa, pengusaha kos tersebut tidak memasukan biaya perawatan ke dalam suatu perhitungan harga sewa, sehingga tarif yang dipatok cukup murah yakni sebesar Rp270.000 untuk satu kamarnya. Dalam pengakuannya, pemilik usaha kos tersebut memiliki metode sendiri dalam menentukan tarif sewa kamar, dan tidak mengikuti pengusaha kos di sekelilingnya untuk menaikkan harga dan mengubah sistem masa pembayaran.

Mematok harga yang berbeda dari pengusaha kos lainnya, bukan berarti usaha yang dijalani oleh pengusaha kos tersebut selalu berjalan dengan baik. Seperti konsumen yang menunggak bayar, bahkan penyewa yang kabur pun

pernah dijumpai. Namun menurut pengakuannya, pengelola sudah menganggap penyewa tersebut layak keluarga sendiri, dan tidak ada *gap* atau jarak antara pemilik dengan konsumen, sehingga pengelola menganggap rugi dan untung adalah haknya.

Gambaran di atas adalah fenomena yang peneliti temui, jika mendaki pada suatu teori yang telah diungkap oleh Hansen dan Mowen (2001:633) serta Mulyadi (2001:78), harga jual yang seharusnya dipatok oleh produsen minimal dapat menutupi biaya yang terjadi, tidak terefleksikan dengan jelas sebagai dasar penentuan harga jual yang terjadi di lapangan. Lantas, hal ini yang kemudian membuat rasa penasaran peneliti untuk menguak kebenarannya, dalam suatu perbuatan yang dilakukan pasti ada alasan dibalik itu semua.

Praktik bisnis saat ini masuk ke dalam era di mana usaha modern cenderung menginginkan laba besar tanpa memperhatikan aspek kemanusiaannya, serta unsur ketuhanan yang mulai hilang akibat tergerusnya oleh arus globalisasi. Praktik usaha yang secara orisinil ini lahir dan berkembang di masyarakat masih menyimpan kearifan lokal yang digali dalam nilai-nilai budaya lokal. Sehingga, keunikan ini menarik untuk dikuak mengingat usaha semacam ini berbeda dengan praktik usaha yang selama ini kita kenal.

Dalam konteks penelitian di Indonesia, mengenai penentuan harga jual pernah dilakukan oleh Alimuddin *et al* (2011), yaitu dalam penelitiannya bertujuan untuk menyusun konsep harga jual berbasis nilai kejujuran dalam islam. Penelitian ini dilakukan pada pemilik dan manajemen YDT dan Kopontren DT di Bandung, Charni's Productions di Yogyakarta, serta kedai Assalamu'alaikum dan rumah makan Bismillah di Malang. Penelitian dilakukan dengan menggunakan analisis epistemologi bayani, burhani dan irfani. Hasil penelitiannya menunjukkan, bahwa

konsep harga jual berbasis nilai kejujuran dapat diklasifikasikan menjadi *consistency cost-plus pricing*, mekanisme pasar bersyarat serta mekanisme pasar keseimbangan dari epistemologi bayani, burhani dan irfani. Secara umum konsep harga jual berbasis nilai kejujuran di dalam Islam adalah *consistency market mechanism*, yaitu suatu konsep penetapan harga jual secara konsisten melalui mekanisme pasar sejak dari awal penetapan harganya hingga produk tersebut habis dijual.

Zalshabila dan Dedi (2012) juga melakukan penelitian senada. Penelitian yang berjudul *Javanese Price Setting: Refleksi Fenomenologis Harga Pokok Produksi Pedagang Bakso Di Kota Malang* ini, bertujuan untuk menganalisis aspek-aspek yang mendasari penentuan harga pokok produksi bakso, yang terefleksi pada penetapan harga jual suatu produk. Penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologi yang akan mengupas kesadaran mengenai proses penetapan harga pokok produksi, dengan harga jual bakso di mata pedagang itu sendiri. Hasil dalam penelitian ini, menemukan adanya *Javanese price setting*, di mana penentuan harga jual bakso bukanlah refleksi dari harga pokok produksi, melainkan refleksi dari budaya jawa yang dipegang oleh pedagang bakso. Budaya yang ada di pedagang bakso diantaranya *tepo seliro*, *mangan ora mangan sing penting ngumpul*, dan *nerimo ing pandum*.

Berdasarkan rujukan pada penelitian terdahulu tersebut, peneliti akan berfokus pada penentuan harga sewa yang menjadi keunikan tersendiri, serta nilai-nilai di balik penentuan harga sewa yang terjadi. Penelitian ini berangkat dari praktik bisnis yang berkembang di bidang sewa kamar kos-kosan yang bernama Kos Putra Mulya, yang memiliki keunikan dalam menjalankan bisnisnya. Kesadaran dari pengelola usaha yang mengedepankan nilai-nilai kemanusiaan

serta tidak meniru pesaing dalam berlomba-lomba meraih keuntungan yang tinggi menjadi topik pembahasan peneliti.

1.3 Rumusan Masalah

Sebelum melakukan langkah jejak penelitian serta mendapatkan pemahaman yang cukup mengenai praktik penentuan harga sewa serta nilai dan pemaknaannya, pengenalan terhadap jejak penelitian dirasa perlu guna mendapatkan pemahaman yang jelas. Penggalan informasi dimulai dari praktik penentuan harga sewa yang dilakukan aktor. Kesadaran aktor dalam penentuan harga sewa ini penting untuk digali.

Guna menjawab dari rasa penasaran peneliti, terdapat beberapa pertanyaan yang menjadi patokan dalam penelitian. Pertanyaan pertama adalah, bagaimana praktik penentuan harga sewa yang terjadi di Kos Putra Mulya? Dimana praktik penentuan harga sewa ini mengandung nilai-nilai budaya lokal yang masih mempertahankan aspek kemanusiaan dan ketuhanan, keberanian aktor dalam persaingan bisnis ditengah persaingan usaha yang semakin ketat ini penting untuk digali lebih dalam.

Pertanyaan awal peneliti menjadi latar belakang dalam pertanyaan kedua, yaitu nilai-nilai apa saja yang terkandung dalam praktik penentuan harga sewa tersebut? Pertanyaan ini penting untuk diketahui, untuk menjawab dari suatu fenomena unik yang di temui peneliti. Sebagai pembatasan masalah, penelitian ini hanya berfokus pada praktik penentuan harga sewa serta nilai-nilai yang terkandung didalam praktik tersebut.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari pertanyaan yang peneliti ungkapkan, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui fenomena praktik penentuan harga sewa pada usaha

Kos Putra Mulya yang terjadi selama ini serta nilai yang terkandung dalam praktik tersebut. Keunikan yang terjadi pada usaha ini penting untuk dikemukakan, mengingat para pengusaha bisnis semakin menyemangatkan semangat kapitalis dan hanya laba sebagai tujuan berbisnis, sehingga melupakan rasa kemanusiaan dan persaudaraan dalam berbisnis.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat penting dan kontribusi bagi para pemangku kepentingan. Ada 2 (dua) manfaat yang dinilai peneliti dapat dijadikan sumbang saran, yaitu:

1. Bagi akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan riset akuntansi biaya dalam konteks sosial, serta pengembangan riset akuntansi *multiparadigma*.

2. Bagi pengusaha kos-kosan lainnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan menghadirkan alternatif dalam menentukan tarif sewa kamarnya, serta mendapatkan pemahaman dan refleksi dari nilai-nilai yang terkandung dalam praktik penentuan harga sewa dalam penelitian ini.