

BAB I

AWAL PENCARIAN SEBUAH KEBENARAN

Kegagalan dalam satu hal adalah tanda bahwa ada keberhasilan dalam hal berikutnya, jangan menyerah dan teruslah mencoba.

(Mario Teguh)

1.1 Refleksi Diri

Kata-kata di atas mengungkapkan bahwa dalam sebuah kegagalan terselipkan sebuah keberhasilan di hal berikutnya, jangan menyerah dan teruslah mencoba sehingga kita bisa menemukan keberhasilan yang ingin kita raih. Sekalipun kita mencoba dan mencoba lambat laun akan ada hasil yang kita dapat.

Akuntansi adalah sebuah ilmu yang dipelajari pada dunia pendidikan. Tapi apakah akuntansi hanya berlaku untuk orang-orang yang berpendidikan?, semua orang pasti memiliki ilmu akuntansi dengan ilmu yang didapat di bangku kuliah maupun hanya pemahan mereka. Baik dalam dunia orang kaya maupun orang miskin, usaha yang menengah atas maupun menengah kebawah.

Mencatat angka dalam sebuah imajinasi yang berbeda dan menuangkan dengan dengan cara sekreatif mungkin merupakan sebuah keberagaman akuntansi dimana akuntansi tidak selalu menggunakan rumus-rumus dalam buku perkualiahan, tapi ada akuntansi lain yang mudah dimengerti dan difahami oleh masing-masing orang. Peneliti mencoba mencari keberagaman ilmu baru dan mulai bergabung dengan sekumpulan masyarakat bukanlah hal yang mudah, menjadi seorang akademisi memang bisa dibilang sebagai orang yang terdidik namun bukan berarti kita mampu masuk dengan mudah masuk kedalam masyarakat yang terbilang baru. Ada etika yang harus diikuti, ada masa dimana kita harus menahan ego dan ada masa dimana saling berbagi dan saling

menghormati adalah yang terbaik. Teori dan ilmu yang saya pelajari, samakah dengan realitas kehidupan yang ada? Adakah warna-warna baru dalam ilmu-ilmu itu? Apa sajakah keunikannya? dapatkah saya mengambil hikmah dari setiap pelajaran yang ada?

1.2 Latar Belakang

Madura, jika mendengar kata Madura apa yang akan pertama kali kita ingat? Pulau garamnya? Kesenianya seperti remo dan kerapan sapi? Satenya yang khas atau pangkas rambutnya yang akan menjadi andalan?. Berbicara Madura maka di sana akan ada Sumenep, Pamekasan, Sampang dan Bangkalan. Namun jika bicara pangkas rambut lalu siapa pemenangnya? Yups Bangkalan adalah kota yang paling identik dengan pemangkas rambut.

Awal mula Madura terkenal dengan tukang cukur rambut dimulai sejak orang Madura bermigrasi. Syamsuddin (2007) dalam jurnalnya tentang agama, migrasi dan orang Madura menuliskan bahwa konflik antara Trunojoyo dan Amangkurat II (1677) mengakibatkan pengikut-pengikut Trunojoyo enggan kembali ke Madura, orang Madura akhirnya menyebar ke berbagai daerah yang ada di Indonesia kemudian mulai memilih mencari nafkah di sektor informal seperti tukang soto, tukang sate dan tukang cukur. Bahkan tukang cukur (pangkas) itu sendiri lebih melekat kepada orang Bangkalan.

SDM sekarang yang semakin minim serta tuntutan hidup yang semakin pesat di tengah-tengah gencarnya pemerintah yang menyuarkan program-program kemiskinan dan pengurangan tingkat pengangguran maka mendirikan usaha pangkas rambut adalah salah satu wujud insentif kepada pemerintah. Tukang pangkas rambut yang usahanya tidak memiliki keterkaitan apapun dengan program-program pemerintah tanpa disadari telah ikut membantu

pemerintah dalam upaya pengentasan kemiskinan dan pengangguran meski dalam skala yang kecil. (www.kompasiana.com) Saat ini banyak usaha yang bermunculan, salah satunya orang Madura melihat peluang ini dengan menyasar ekonomi menengah ke bawah dengan mematok harga pangkas mulai 7000-15000 (www.plat-m.com).

Kamal adalah salah satu tempat yang dekat dengan perguruan tinggi negeri Universitas Trunojoyo Madura dengan kondisi seperti ini maka tidak bisa dipungkiri jika hal ini bisa dijadikan sebagai salah satu ladang usaha. banyaknya mahasiswa tentu membangun usaha pangkas rambut memiliki tempat tersendiri bagi mahasiswa yang ingin tetap menjaga penampilannya, kisaran harga yang bersahabat dengan kantong mahasiswa tentu akan memiliki daya tarik tersendiri bagi para mahasiswa dan masyarakat di kawasan Kamal tersebut, lalu keistimewaan apalagi sehingga Kamal menjadi objek penelitian ternyata selidik punya selidik Kamal merupakan salah satu tempat yang ada di Bangkalan namun penduduk yang ada di Kamal bukanlah asli Kamal melainkan penduduk luar, yang menjadi hal menarik untuk diteliti adalah di Kamal sangat banyak pangkas rambut yang menghiasi setiap jalan namun hampir semua yang menjadi pemangkas adalah bukan penduduk Kamal itu sendiri melainkan dari daerah keleyan, socah, bilaporah, jedih dan gilih dan sebagainya. Seperti yang diungkapkan beberapa pangkas yang ada di Kamal bahwa mereka bukanlah asli Kamal namun dari banyak tempat.

“engkok keng cuman alakoh neng Kamal, keng tang roma benne neng Kamal, ben polenah engkok benne aslih reng dinnak tapeh aslih bilaporah, deddih mon nyareh engon ka Kamal pas mole pole ka bilaporah”
(ungkapan salah satu pemangkas)

(saya hanya bekerja di Kamal, tai rumah saya bukan di kamal, dan juga saya bukan asli orang Kamal melainkan asli bilaporah, jadi jika mencari nafkah ke Kamal dan pulang lagi ke Bilaporah)

“engkok dibik neng benne aslih Kamal, engkok riyah aslih socah tepatnya neng desa buluh” (ungkapan pemangkas yang asli socah)

Kamal yang ternyata merupakan salah satu kecamatan di Bangkalan ternyata hampir semua pemangkas bersal dari luar kamal, melainkan dari desa tetangga. Bahkan penduduk Kamal itu sendiri hampir tidak ada yang menjadi tukang pangkas rambut. Kamal yang menjadi objek penelitian kali ini, karena di Kamal merupakan salah satu pintu masuk ke gerbang Madura dari Jawa, dimana terdapat layanan kapal feri yang menghubungkan Madura dengan Surabaya (pelabuhan ujung)(<https://id.m.wikipedia.org>) . Kamal juga merupakan salah satu dari 18 Kecamatan yang ada di Bangkalan. Luas wilayah kota Kamal 30,25 km² dengan jumlah Kecamatan yang ada di Bangkalan, bayangkan saja luas Kamal yang hanya 30,25 km² pada tahun 2015 dengan jumlah penduduk sebanyak 106.972 jiwa, sehingga kepadatan penduduk mencapai 2.695 jiwa per km². Kota Kamal meliputi 10 desa/kelurahan, yaitu Kamal, Binajuh, Gili Anyar, Gili Barat, Gili Timur, Kebun, Pendabah, Tanjungan, Tanjung Jati Dan Telang. (www.Bangkalankab.bps.go.id). Pangkas rambut yang berlokasi di Kamal ini bisa dibilang cukup banyak dan hampir setiap jalan akan ada tukang pangkas rambut yang menghiasi jalan. Pangkas rambut ini berdiri dengan jarak yang cukup dekat antara satu dengan yang lain.

Usaha pangkas rambut merupakan usaha yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa ternyata mempunyai prospek yang lumayan tinggi dan tidak membutuhkan tenaga extra, namun harus teliti dan membutuhkan ketenangan dalam pemotongan rambut karena kalau salah dalam pemotongan maka tidak bisa dibetulkan lagi, tidak seperti perusahaan dagang dan manufaktur jika misalnya terjadi kerusakan bisa mendapatkan pengembalian atau perbaikan barang yang dibeli, namun berhubung pangkas rambut yang dijual jasa maka

harus hati-hati karena jika salah memotong tidak dapat dikembalikan seperti awal, hasil yang didapatkan bisa terbilang besar dengan modal yang sedikit maka banyak wirausaha melirik usaha ini karena bisa dilakukan di rumah, pinggir jalan maupun ngontrak (www.kompasiana.com). jasa pangkas rambut merupakan salah satu bisnis yang pasti, dimana bisnis ini bukan musiman dan bisa terbilang akan selalu dibutuhkan sepanjang waktu. Resiko yang terdapat dalam bisnis cukup rendah karena bisnis yang satu ini tidak membutuhkan modal yang besar untuk mendirikan.

Menurut observasi yang sudah dilakukan pada Kecamatan Kamal ini terdapat kejadian unik yang tengah dijalankan oleh setiap pemangkas, bahwasanya harga pangkas untuk wilayah tersebut adalah sama, para pemangkas tersebut tidak melakukan perkumpulan sebelumnya namun ketika terjadi perubahan harga mereka akan langsung memberikan respon positif untuk mengikutinya. setelah beberapa kali melakukan observasi ternyata ada satu tempat yang menjadi objek untuk peneliti mencari tahu kebenarannya. Dari banyak pemangkas yang ada di Kamal, ternyata hanya terdapat 1 tempat pangkas yang biasanya melakukan perubahan harga atau yang biasa menetapkan harga di wilayah tersebut.

Objek penelitian di sini adalah pangkas rambut Primadona. Bukan tanpa alasan peneliti memilih pangkas rambut Primadona, berdasarkan observasi dari beberapa pangkas rambut yang ada di Kecamatan Kamal yang menjadi penentu harga adalah pangkas rambut Primadona. Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti dari beberapa pangkas rambut, Primadona merupakan satu-satunya tempat pangkas yang berperan sebagai penentu harga maupun yang mengubah harga di Kecamatan Kamal tersebut. Maka dari itu peneliti akan

mencari tahu lebih dalam bagaimana fenomena yang terjadi dan kesadaran-kesadaran apa saja yang terlahir dari banyaknya pangkas namun hanya satu tempat pangkas yang dijadikan sebagai patokan penetapan harga. dan penelitian peneliti selain Primadona merupakan 1 tempat untuk menentukan harga, di tempat ini pula tempat salah satu aktor bekerja menetapkan harga melaksanakan aksinya untuk menentukan harga selama bertahun-tahun. Tentu dalam masa bertahun-tahun yang sudah dijalani akan memiliki pengalaman-pengalaman dalam melakukan hal tersebut, salah satunya cara menentukah harga pangkas yang kini tengah dicari tahu bagaimana sebenarnya cara yang tengah beliau jalankan.

Mematok harga yang sama dengan pangkas rambut satu dengan yang lain memang bukan perkara mudah, dimana satu orang harus memerankan sebagai juru kunci terhadap penentuan harga. Satu orang dengan orang yang lain tentu memiliki pemikiran dan pendapat yang berbeda-beda. Yang membuat penasaran di sini adalah bahwasanya dalam setiap berdirinya usaha akan terdapat suatu persaingan bisnis, bagaimana mereka dapat bertahan sedangkan para pesaingnya berada pada jarak yang dekat. Metode-metode apa saja yang dilakukan para tukang pangkas agar tetap eksis dalam dunia usahanya. Bahkan Semakin tahun di Kecamatan Kamal para tukang pangkas semakin bertambah. Lalu seperti apa penentuan harga ini dilakukan?. Beralih dari banyaknya pemangkas tentunya sebelum menentukan harga maka dibutuhkan metode atau perhitungan harga pokok jasa. Yaitu biaya-biaya apa saja yang di keluarkan selama proses pemangkasan atau dengan metode apa para pemangkas ini melakukan perhitungannya.

Beberapa kajian teoritis mengenai penentuan harga dijelaskan oleh Mulyadi (2014:78) mengatakan untuk harga biasanya menghitung hasil dari bahan baku yang aktual, tenaga kerja langsung dan overhead serta prinsip harga jual yang dapat menutupi biaya dengan laba yang wajar. Tjiptomo (2005:80) mengungkapkan harga adalah unsur bauran dalam pemasaran yang yang mendatangkan pemasukan yang pada akhirnya berpengaruh pada besar kecilnya laba dan pangsa pasar yang diperoleh. Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2009:102) harga jual merupakan jumlah ukuran moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada konsumen. Dengan menentukan kriteria di atas maka untuk menentukan harga baik perusahaan dagang maupun jasa harus memperhitungkan biaya apa saja yang dikeluarkan dan berapa keuntungan yang diharapkan

Adapun penelitian yang membahas tentang harga jasa diantaranya Christina (2014) meneliti tentang harga jual jasa pengecatan di Bengkel Auto Mobilindo Yogyakarta dengan menggunakan *Metode Time And Material Pricing*, hasil penelitian menunjukkan jumlah biaya untuk menghasilkan satu jam service adalah Rp 18.913,83 yang terdiri dari biaya langsung Rp 8.808,89 dan biaya tidak langsung sebesar Rp 5.746,98 dan laba yang diharapkan dalam satuan jam service adalah Rp 5.077,96 dengan Mark Up yang dibebankan pada bahan sebesar 144,84%, sehingga menghasilkan harga jual jasa yang lebih murah dibandingkan harga yang ditetapkan perusahaan, sehingga dengan ini diharapkan dapat menarik konsumen untuk memaksimalkan pendapatan, selanjutnya Kosasih (2015) membahas tentang perhitungan harga pokok jasa laundry skala mikro yang di dalamnya ternyata usaha laundry ini sama sekali tidak menghitung dengan metode *Activity Based Costing* (ABC).melainkan dalam

usaha ini tidak pernah menghitung harga pokok untuk jasa *laundry* yang dijalankan. Secara sederhana mereka hanya menghitung laba dengan cara mengurangi uang yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut. Akibatnya mereka sama sekali tidak mengetahui harga pokok dan harga jual, laba dan efisiensi biaya yang seharusnya.

Prasdika (2017) penelitian yang mengungkap praktik penentuan harga sewa pada usaha jasa kos-kosan yang bernama Kos Putra Mulya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa penentuan harga jasa tidak berdasarkan biaya aktivitas usaha, namun menggunakan proses “perkiraan” dalam menentukan biaya per kamar. Aktivitas keuangannya pun dipengaruhi budaya gotong-royong dimana pemilik menanamkan rasa persaudaraan dalam usaha yang dijalaninya. Juga penggalan proses kesadaran bahwasanya jika laba dianggap sebagai rejeki sedangkan jika rugi dimakanai bukan rejeki.

Selanjutnya penelitian penentuan harga jasa dengan memasukkan nilai etika di dalamnya pernah dilakukan oleh Rahmadhani (2015) yang menunjukkan bahwa teori etika untuk menetapkan harga berbeda dengan kejadian yang ditemukan di lapangan, memang salon yang dijadikan objek penelitian menetapkan sesuai harga pasar yaitu setara dengan harga salon lainnya namun yang membedakan hanya perusahaan salon kecantikan ini lebih memasukkan pemahaman baru dengan mengangkat etika kekeluargaan dan pelayanan yang sempurna sehingga dalam usaha ini hanya memaksimalkan kualitas tanpa melihat faktor-faktor lainnya.

Beralih dari penelitian tentang jasa, kini terdapat penelitian yang di dalamnya menentukan harga dengan mengikutsertakan budaya diantaranya,

Zalshabila (2012) *Javanes Price Setting*; refleksi fenomenologi harga pokok produksi pedagang bakso di kota Malang, yang di dalamnya menganalisis aspek-aspek yang mendasari penentuan harga pokok produksi bakso yang terefeksi 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 dimata pedagang itu sendiri, pada akhir penelitian ditemukan bahwa penentuan harga jual bakso bukanlah refleksi harga pokok produksi melainkan refleksi dari budaya jawa yang dipegang oleh pedagang bakso yaitu suatu budaya pedagang bakso yang berbunyi *tepo seliro, mangan ora mangan sing penting ngumpul dan nerimo ing pandu*.

Alimuddin (2011) meneliti tentang konsep harga jual berbasis nilai kejujuran dalam islam pada pemilik dan menenjem YDT dan kopontren DT di Bandung, Charni's productions di Yogyakarta, serta kedai Assalamualaikum dalam rumah makan Bismillah di Malang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsep harga jual berbasis nilai kejujuran dapat diklasifikasikan menjadi *consistenccy cost pricing*. Mekanisme pasar keseimbangan dari epistemologi bayani, buyani dan irfani. Secara konsep harga jual berbasis nilai kejujuran dalam islam adalah *consistency market mechanism*, yaitu suatu konsep penetapan harga yang menghitung biaya dan sejumlah keuntungan tertentu yang diharapkan dapat sesuai sesuai syariah atas suatu kelompok tertentu yang konsisten hingga produk tersebut habis dijual.

Berdasarkan beberapa rujukan pada penelitian terdahulu tersebut maka peneliti akan berfokus pada penentuan harga pangkas yang tengah terjadi, dimana harga pangkas yang ada di Kamal memiliki kesamaan antara satu

dengan yang lain. Menggunakan pisau fenomenologi tentu memiliki keunikan tersendiri dalam penetapannya, seperti mengapa penetapan harga dalam satu lokasi dapat sama, serta beberapa nilai yang berperan penting dalam penetapan harga tersebut. Berbekal dengan kesadaran dari pelaku yang memikul nilai penyatuan diri dengan tidak berlomba-lomba untuk untuk mendapatkan keuntungan namun kekompakan yang menjadi tujuan utama di wilayah Kamal ini. Sehingga terbesit untuk menjadikan topik pembahasan bagi peneliti.

1.2 Rumusan Masalah

Sebelum melangkahkan kaki terlalu jauh untuk melakukan jejak penelitian dalam mendapatkan pemahaman mengenai penentuan harga serta nilai di dalamnya, pengenalan awal terhadap jejak-jejak penelitian dirasa cukup perlu untuk mendapatkan sedikit kunci pemahaman yang jelas. Penggalan informasi dimulai dari praktik penentuan harga yang dilakukan oleh informan utama. Kesadaran irforman ini perlu digali lebih dalam lagi untuk menemukan kesadaran yang jelas. Serta interaksi-interaksi antara pemangkas untuk menjawab rasa penasaran peneliti mengenai keunikan tentang harga Pangkas yang sama. maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

Pertama: Bagaimana penentuan harga yang dilakukan oleh tukang pangkas yang berada di Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan?

Kedua: Nilai-nilai apa saja yang terkandung dalam penentuan harga pangkas tersebut?

1.3 Tujuan Masalah

Berdasar pertanyaan yang sudah diungkapkan peneliti di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui fenomena penentuan harga pangkas yang berada di tempat pangkas rambut Primadona yang terjadi selama ini serta nilai

yang terkandung dalam praktiknya. Keunikan-keunikan yang terjadi pada tukang pangkas ini sangat penting untuk dikemukakan. Mengingat tukang pangkas rambut di Kecamatan Kamal cukup banyak juga memiliki jarak yang sangat berdekatan. Sehingga peneliti mencoba mengungkap kesadaran-kesadaran pada informan selaku yang menetapkan harga

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat penting dan kontribusi bagi para pemangku kepentingan. Ada beberapa manfaat yang dapat dinilai peneliti diantaranya:

1. Kontribusi kebijakan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan menambah wawasan tentang ilmu baru terhadap pengembangan riset akuntansi biaya dalam konteks sosial serta dapat menambah pengembangan riset akuntansi multiparadigma.

2. Kontribusi teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan sedikit motivasi dalam menghadirkan alternatif dalam menemukan harga Pangkas, serta menambah pemahaman dan refleksi dari nilai-nilai yang terkandung dalam praktik penentuan harga Pangkas dalam penelitian ini. Juga untuk memperkuat keyakinan untuk rukun dalam lingkungan kemasyarakatan sehingga dapat bersaing dengan sehat