

ANALISIS PEMBIAYAAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA *MAKEUP ARTIS* DI DESA SENGKATI BARU

Sartika^{1*}, Nurhikmah², Iswanto³

¹²³Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

Universitas Islam Batang Hari

email: ¹sartikafermatasari72445@gmail.com, ²Nurhikmah128@gmail.com, ³iswantoperum@gmail.com

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pembiayaan yang digunakan oleh pelaku usaha Makeup Artist (MUA), pemanfaatan pembiayaan dalam meningkatkan pendapatan, serta kendala yang dihadapi dalam pengelolaan pembiayaan usaha Makeup Artist di Desa Sengkati Baru. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Informan penelitian terdiri dari dua pelaku usaha Makeup Artist di Desa Sengkati Baru, yaitu Rizki Julita dan Indah Andreini. Data penelitian diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sumber pembiayaan yang digunakan oleh kedua pelaku usaha pada awalnya berasal dari modal pribadi atau tabungan. Pembiayaan tersebut digunakan untuk membeli perlengkapan makeup, kosmetik, serta mendukung peningkatan keterampilan dan kualitas pelayanan. Pemanfaatan pembiayaan secara produktif memberikan kontribusi terhadap perkembangan usaha melalui peningkatan kualitas pelayanan, bertambahnya jenis layanan, meningkatnya kepercayaan pelanggan, serta bertambahnya jumlah pelanggan yang pada akhirnya berdampak terhadap pendapatan usaha. Namun, peningkatan pendapatan tidak berlangsung secara tetap karena dipengaruhi oleh fluktuasi permintaan jasa dan kondisi masing-masing pelaku usaha. Kendala yang dihadapi meliputi keterbatasan modal, tingginya harga perlengkapan dan kosmetik, serta jumlah pelanggan yang tidak stabil pada waktu tertentu.

Kata kunci: Pembiayaan, Pendapatan, Makeup Artist, Usaha Jasa, UMKM.

1. LATAR BELAKANG

Usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan salah satu bagian penting dalam kegiatan perekonomian masyarakat. Perkembangan usaha tidak hanya dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam menghasilkan produk atau jasa, tetapi juga oleh ketersediaan dan pengelolaan modal yang digunakan untuk menjalankan serta mengembangkan usaha. Pembiayaan dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan usaha, seperti pengadaan peralatan, peningkatan kualitas produk atau jasa, pengembangan keterampilan, dan kegiatan pemasaran. Dengan pengelolaan yang tepat, pembiayaan dapat menjadi salah satu faktor pendukung keberlangsungan dan perkembangan usaha.

Salah satu bentuk usaha yang berkembang dalam sektor jasa kreatif adalah usaha Makeup Artist (MUA). Usaha MUA mengandalkan keterampilan, kreativitas, kualitas pelayanan, serta kemampuan mengikuti perkembangan tren kecantikan. Peralatan dan kosmetik yang digunakan dalam pekerjaan MUA juga mengalami perkembangan sehingga pelaku usaha membutuhkan modal untuk memperbarui dan melengkapi perlengkapan yang dimiliki.

Dalam penelitian ini, MUA dipandang sebagai pelaku usaha jasa kreatif yang membutuhkan pembiayaan untuk mendukung pengembangan usaha, meningkatkan kualitas pelayanan, serta mempertahankan kepercayaan pelanggan.

Fenomena tersebut juga ditemukan pada pelaku usaha Makeup Artist di Desa Sengkati Baru, Kecamatan Mersam, Kabupaten Batanghari. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat dua pelaku usaha MUA yang menjadi informan penelitian, yaitu Rizki Julita dan Indah Andreini. Keduanya menjalankan usaha tata rias dengan kondisi perkembangan usaha yang berbeda. Rizki Julita mengawali usaha dari hobi merias wajah dengan perlengkapan yang masih sederhana. Pada awalnya, jasa rias yang diberikan hanya untuk acara tertentu dengan tarif sekitar Rp35.000. Seiring bertambahnya pelanggan, sebagian pendapatan digunakan kembali untuk membeli perlengkapan makeup dan mengikuti pelatihan tata rias.

Sementara itu, Indah Andreini memulai usaha Makeup Artist sekitar tahun 2020 dengan modal awal sekitar Rp2.000.000 yang berasal dari tabungan uang jajan. Modal tersebut digunakan untuk membeli perlengkapan makeup dasar agar dapat mulai menerima pelanggan. Pengembangan usaha dilakukan secara bertahap sesuai dengan pendapatan yang diperoleh.

Permasalahan yang menarik untuk dikaji adalah bagaimana pembiayaan tersebut digunakan oleh pelaku usaha dan bagaimana pemanfaatannya berkaitan dengan peningkatan pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan pendapatan kedua informan tidak selalu sama. Rizki Julita mengalami perkembangan usaha seiring bertambahnya pelanggan, meningkatnya kualitas hasil rias, serta bertambahnya jenis layanan yang diberikan. Sementara itu, pendapatan Indah Andreini mengalami penurunan pada periode tertentu karena aktivitas usahanya berkurang akibat kondisi pribadi dan keluarga.

Penelitian sebelumnya telah membahas hubungan pembiayaan dengan perkembangan usaha mikro maupun kelayakan usaha jasa tata rias. Namun, penelitian yang secara khusus menganalisis pembiayaan terhadap peningkatan pendapatan usaha Makeup Artist di wilayah pedesaan masih terbatas. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai pengalaman pelaku

usaha dalam memperoleh, mengelola, dan memanfaatkan pembiayaan untuk mengembangkan usaha.

Berdasarkan fenomena tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pembiayaan yang digunakan oleh pelaku usaha Makeup Artist di Desa Sengkati Baru, menganalisis pemanfaatan pembiayaan dalam meningkatkan pendapatan usaha, serta mengetahui kendala yang dihadapi dalam pengelolaan pembiayaan usaha.

2. KAJIAN TEORITIS

Konsep Pembiayaan.

Pembiayaan merupakan salah satu aspek penting dalam pengembangan usaha karena dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal, baik pada tahap awal usaha maupun dalam proses pengembangan usaha. Ketersediaan pembiayaan memungkinkan pelaku usaha membeli peralatan, meningkatkan kualitas produk atau jasa, serta memperluas kegiatan usaha. Dalam penelitian ini, pembiayaan dipahami sebagai dana yang digunakan pelaku usaha untuk mendukung kegiatan dan pengembangan usaha MUA.

Pemanfaatan pembiayaan perlu dilakukan secara produktif agar dana yang tersedia dapat memberikan manfaat bagi perkembangan usaha. Pada usaha MUA, pembiayaan dapat digunakan untuk membeli kosmetik, melengkapi peralatan tata rias, meningkatkan keterampilan, serta mendukung kegiatan promosi.

Konsep Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari kegiatan usaha sebagai imbalan atas aktivitas ekonomi yang dilakukan. Dalam usaha jasa, pendapatan diperoleh dari pembayaran pelanggan atas jasa yang diberikan. Besarnya pendapatan usaha MUA dipengaruhi oleh jumlah pelanggan, jenis layanan, tarif jasa, serta kondisi permintaan terhadap jasa tata rias.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan usaha MUA tidak selalu tetap setiap bulan. Perubahan jumlah pelanggan dan kondisi tertentu dapat menyebabkan pendapatan mengalami peningkatan maupun penurunan.

Hubungan Pembiayaan dengan Peningkatan Pendapatan

Pembiayaan dapat mendukung peningkatan pendapatan apabila dimanfaatkan untuk kegiatan yang bersifat produktif. Penggunaan dana untuk meningkatkan kualitas peralatan, kosmetik, keterampilan, dan pelayanan dapat meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.

Dalam usaha MUA, peningkatan kualitas pelayanan dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mendorong pelanggan untuk menggunakan kembali jasa yang ditawarkan. Dengan demikian, pembiayaan tidak secara langsung menentukan besarnya pendapatan, tetapi menjadi salah satu faktor pendukung yang dapat meningkatkan kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola pembiayaan secara efektif.

Makeup Artist sebagai Usaha Jasa Kreatif

Makeup Artist merupakan salah satu bentuk usaha jasa kreatif yang mengandalkan keterampilan, kreativitas, inovasi, dan kemampuan memberikan pelayanan. Keberhasilan usaha MUA tidak hanya ditentukan oleh kemampuan merias, tetapi juga kemampuan menjaga kualitas pelayanan, mengikuti perkembangan tren kecantikan, serta memenuhi kebutuhan pelanggan.

Dalam menjalankan usaha, MUA membutuhkan perlengkapan dan kosmetik yang memadai. Oleh sebab itu, kebutuhan pembiayaan dapat muncul tidak hanya ketika memulai usaha, tetapi juga ketika melakukan pengembangan usaha.

Penelitian yang Relevan

Penelitian Moh. Yahya tahun 2018 mengenai pembiayaan modal kerja terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro menunjukkan bahwa pembiayaan dapat meningkatkan volume usaha, penjualan, dan pertumbuhan pasar.

Penelitian Siti Imroah tahun 2023 mengenai pembiayaan mikro terhadap pengembangan usaha UMKM menunjukkan bahwa pembiayaan belum memberikan pengaruh optimal terhadap peningkatan pendapatan karena terdapat faktor lain seperti kurangnya pengarahan dan kemampuan pengelolaan usaha.

Sementara itu, penelitian Nuraisyah, Fitriani Latief, dan Bahrul Ulum tahun 2023 membahas kelayakan usaha jasa tata rias Aisyah Make Up di Makassar dan menunjukkan bahwa usaha tersebut layak dikembangkan berdasarkan aspek nonkeuangan dan keuangan.

Perbedaan penelitian ini terletak pada fokus kajian yang secara khusus menganalisis pembiayaan terhadap peningkatan pendapatan usaha MUA di wilayah pedesaan dengan pendekatan kualitatif.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Pendekatan ini digunakan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai pembiayaan dan peningkatan pendapatan usaha MUA di Desa Sengkati Baru. Penelitian tidak hanya menggambarkan kondisi usaha, tetapi juga menganalisis pengalaman pelaku usaha dalam memperoleh, memanfaatkan, dan mengelola pembiayaan.

Penelitian dilaksanakan di Desa Sengkati Baru, Kecamatan Mersam, Kabupaten Batanghari, Jambi. Informan penelitian terdiri dari dua pelaku usaha MUA, yaitu Rizki Julita dan Indah Andreini. Informan dipilih menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian.

Sumber data terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan observasi langsung terhadap kedua informan. Data tersebut berkaitan dengan pengalaman menjalankan usaha, sumber modal, pemanfaatan pembiayaan, perkembangan pendapatan, dan kendala usaha. Data sekunder diperoleh dari buku, dokumen, laporan, dan sumber tertulis yang relevan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Ketiga teknik tersebut digunakan untuk memperoleh data yang saling melengkapi mengenai pembiayaan dan perkembangan pendapatan usaha MUA.

Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data dilakukan melalui triangulasi dengan membandingkan informasi yang diperoleh melalui berbagai teknik pengumpulan data.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembiayaan yang Digunakan Pelaku Usaha Makeup Artist

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua informan menggunakan modal pribadi atau tabungan sebagai sumber pembiayaan dalam memulai usaha. Rizki Julita memulai usaha dari hobi merias wajah dan menggunakan perlengkapan yang masih sederhana. Setelah pelanggan mulai bertambah, sebagian pendapatan usaha digunakan kembali untuk membeli perlengkapan makeup dan mengikuti pelatihan tata rias.

Indah Andreini memulai usaha pada tahun 2020 dengan modal sekitar Rp2.000.000 yang berasal dari tabungan uang jajan. Modal tersebut digunakan untuk membeli perlengkapan makeup dasar. Pengembangan usaha kemudian dilakukan secara bertahap berdasarkan kemampuan keuangan dan pendapatan usaha.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan kedua informan tidak hanya berfungsi sebagai modal awal, tetapi juga digunakan sebagai modal pengembangan usaha. Sebagian pendapatan disisihkan untuk memenuhi kebutuhan perlengkapan dan meningkatkan kemampuan usaha.

Pemanfaatan Pembiayaan dalam Meningkatkan Pendapatan

Pembiayaan yang digunakan oleh kedua informan dimanfaatkan untuk membeli perlengkapan makeup, menambah koleksi kosmetik, mengikuti pelatihan, serta meningkatkan kualitas pelayanan. Pemanfaatan tersebut membantu pelaku usaha memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan.

Pada Rizki Julita, peningkatan kemampuan dan kelengkapan perlengkapan usaha memungkinkan bertambahnya jenis layanan. Selain rias kondangan, ia melayani rias pengantin, wisuda, *engagement*, photoshoot, dan acara lainnya. Bertambahnya jenis layanan tersebut memperluas peluang memperoleh pelanggan dan meningkatkan pendapatan usaha.

Pada Indah Andreini, sebagian pendapatan juga digunakan kembali untuk membeli kosmetik dan perlengkapan pendukung. Meskipun perkembangan usahanya sempat terhambat oleh kondisi pribadi, ia tetap berusaha mempertahankan kualitas pelayanan agar kepercayaan pelanggan tetap terjaga.

Berdasarkan temuan tersebut, pembiayaan memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan melalui mekanisme tidak langsung. Pembiayaan memungkinkan pelaku usaha meningkatkan kualitas usaha, sedangkan kualitas pelayanan yang semakin baik dapat meningkatkan kepercayaan dan permintaan pelanggan. Dengan demikian, efektivitas pembiayaan sangat dipengaruhi oleh cara pelaku usaha mengelolanya.

Perkembangan Pendapatan Usaha Makeup Artist

Perkembangan pendapatan Rizki Julita menunjukkan kecenderungan meningkat seiring dengan bertambahnya pelanggan, peningkatan kualitas rias, dan bertambahnya jenis layanan. Namun, pendapatan tidak selalu stabil setiap bulan. Musim pernikahan dan wisuda menjadi periode ketika permintaan jasa cenderung meningkat, sedangkan pada Ramadan dan setelah Idulfitri permintaan dapat menurun.

Indah Andreini mengalami perkembangan pendapatan yang berbeda. Pada awal menjalankan usaha, jumlah pelanggan cukup banyak. Namun, aktivitas usaha mengalami penurunan pada periode berikutnya karena fokus pada kehamilan, persalinan, dan mengurus anak. Kondisi tersebut berdampak terhadap jumlah pelanggan dan pendapatan usaha.

Dengan demikian, peningkatan pendapatan usaha MUA tidak hanya dipengaruhi oleh pembiayaan, tetapi juga oleh jumlah pelanggan, kualitas pelayanan, jenis layanan, kondisi pasar, serta kondisi pribadi pelaku usaha. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan merupakan salah satu faktor pendukung, bukan satu-satunya faktor penentu pendapatan.

Kendala dalam Pengelolaan Pembiayaan

Kedua informan menghadapi kendala berupa keterbatasan modal untuk membeli perlengkapan berkualitas, harga kosmetik yang relatif tinggi, serta jumlah pelanggan yang tidak stabil setiap bulan. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha harus mengelola pendapatan secara hati-hati dan menyisihkan sebagian hasil usaha untuk kebutuhan pengembangan.

Fluktuasi pelanggan menjadi salah satu tantangan karena pendapatan MUA sangat bergantung pada permintaan jasa. Untuk mengatasi kendala tersebut, pelaku usaha berupaya menggunakan sebagian pendapatan sebagai tambahan modal, meningkatkan

keterampilan, mempertahankan kualitas pelayanan, dan memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi.

Temuan ini memperlihatkan bahwa keterbatasan pembiayaan tidak selalu menghentikan perkembangan usaha. Dengan pengelolaan yang efektif, pendapatan usaha dapat kembali digunakan sebagai modal untuk mengembangkan perlengkapan, meningkatkan kualitas layanan, dan mempertahankan keberlangsungan usaha.

4 KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa:

Pembiayaan yang digunakan oleh pelaku usaha MUA di Desa Sengkati Baru berasal dari modal pribadi atau tabungan. Dana tersebut digunakan untuk memulai usaha dan secara bertahap dikembangkan melalui pembelian perlengkapan makeup, kosmetik, serta peningkatan keterampilan.

Pemanfaatan pembiayaan secara produktif memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan usaha MUA. Pembiayaan digunakan untuk meningkatkan kualitas perlengkapan, keterampilan, dan pelayanan sehingga meningkatkan kepercayaan pelanggan, memperluas jenis layanan, dan mendukung peningkatan pendapatan. Namun, pendapatan tetap bersifat fluktuatif karena dipengaruhi oleh permintaan jasa dan kondisi pelaku usaha.

Kendala dalam pengelolaan pembiayaan meliputi keterbatasan modal, tingginya harga perlengkapan dan kosmetik, serta ketidakstabilan jumlah pelanggan. Kendala tersebut dihadapi melalui pengelolaan pendapatan, peningkatan keterampilan, pemeliharaan kualitas pelayanan, dan promosi melalui media sosial.

Saran

Bagi pelaku usaha Makeup Artist, disarankan untuk terus mengelola pembiayaan secara produktif dengan memprioritaskan kebutuhan yang dapat mendukung perkembangan usaha, seperti peningkatan kualitas perlengkapan, kosmetik, keterampilan, dan pelayanan.

Bagi pemerintah desa maupun lembaga keuangan, diharapkan dapat memberikan dukungan berupa akses pembiayaan, pelatihan kewirausahaan, serta pendampingan usaha bagi pelaku usaha jasa kreatif sehingga pengembangan usaha dapat dilakukan secara lebih optimal.

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian dapat dikembangkan dengan melibatkan lebih banyak informan serta mengkaji faktor lain yang dapat memengaruhi pendapatan usaha MUA, seperti pemasaran digital, inovasi layanan, dan pengelolaan keuangan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Islam Batanghari, dosen pembimbing, serta seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama proses penelitian. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada pelaku usaha Makeup Artist di Desa Sengkati Baru yang telah bersedia menjadi informan dan memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

DAFTAR REFERENSI

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2016. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Edisi Revisi. Jakarta: Gema Insani.
- Creswell, John W. 2018. *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. 5th ed. California: Sage.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2018. *Teori Akuntansi*. Edisi Revisi. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hasanudin, Agus Ismaya. 2018. *Teori Akuntansi*. Yogyakarta: CV Markumi.
- Imroah, Siti. 2023. *Peranan Pembiayaan Mikro terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi pada BRI Syariah KCP Metro Lampung)*. Tesis. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
- Lestari, D. 2021. "Resiliensi UMKM Jasa Kecantikan di Masa Pandemi." *Jurnal Bisnis Kreatif* 9(1): 55–69.
- Nuraisyah, Fitriani Latief, dan Bahrul Ulum. 2023. "Analisis Kelayakan Usaha Jasa Tata Rias Aisyah Make Up di Makassar." *Molomo: Jurnal Manajemen dan Akuntansi* 1(1): 15–16.
- Putra, D. 2019. "Modal Sosial dan Pengembangan UMKM Kreatif Desa." *Jurnal Sosiologi Pembangunan* 7(1): 33–47.
- Raco, J. R. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*. Jakarta: Grasindo.
- Satori, Djam'an, dan Aan Komariah. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Spradley, James P. 2016. *Participant Observation*. Long Grove, IL: Waveland Press.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Wulandari, E. 2020. "Analisis Pembiayaan UMKM Jasa di Pedesaan." *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 25(2): 133–147.
- Yahya, Moh. 2018. *Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro (Pada BMT UGT Sidogiri Jenggawah)*. Skripsi. IAIN Jember.