

Mahardika Darmawan KW, M.Pd 74001019

Regita Nur Wahyuni

 HANIN ^^

 Kampus 1

 Perpustakaan

Document Details

Submission ID

trn:oid:::1:3621971480

Submission Date

Aug 3, 2026, 6:17 PM GMT+7

Download Date

Aug 3, 2026, 6:48 PM GMT+7

File Name

SKRIPSI_REGITA_NUR_WAHYUNI_FIKSS_222010300028_1_-1.docx

File Size

391.4 KB

15 Pages

8,868 Words

59,794 Characters

10% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Small Matches (less than 8 words)

Top Sources

- 7%  Internet sources
- 3%  Publications
- 6%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

- 7% Internet sources
- 3% Publications
- 6% Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Student papers	
IAIN Bone		1%
2	Internet	
lppm.umsida.ac.id		<1%
3	Publication	
Indah Febrian, Muhammad Rais. "Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan...		<1%
4	Student papers	
LL Dikti IX Turnitin Consortium		<1%
5	Internet	
archive.umsida.ac.id		<1%
6	Internet	
etd.umy.ac.id		<1%
7	Student papers	
Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar		<1%
8	Internet	
repositori.ubs-ppni.ac.id		<1%
9	Student papers	
Universitas Bangka Belitung		<1%
10	Internet	
repository.uinsaizu.ac.id		<1%
11	Internet	
repository.upnjatim.ac.id		<1%

12	Internet	repositori.usu.ac.id:8080	<1%
13	Publication	Liper Siregar, Nelly Ervina, Sepbeariska Manurung, Christine Loist, Christine Dewi...	<1%
14	Internet	repository.ar-raniry.ac.id	<1%
15	Publication	Zalfa Salsabila, Tita Belindha Haerunissa, Harnum Suci Rahayu, Salsabila Fitria Sa...	<1%
16	Internet	eprints.itn.ac.id	<1%
17	Internet	www.ipm2kpe.or.id	<1%
18	Publication	Heny Ratnanningtyas, Amrullah Amrullah, Ismeth Emier Osman. "DAMPAK PENG...	<1%
19	Publication	Shally Khomilah, Dwi Fitriyaningsih. "Pendampingan Penerapan Audit Internal Seb...	<1%
20	Student papers	Universitas Muhammadiyah Sidoarjo	<1%
21	Internet	eprints.upj.ac.id	<1%
22	Publication	Arik Lailatul Maghfiroh, Mohammad Mirza Pratama. "Strategi Pengembangan Bis...	<1%
23	Student papers	IAIN Purwokerto	<1%
24	Student papers	Institut Agama Islam Al-Zaytun Indonesia	<1%
25	Student papers	Universitas Muhammadiyah Jember	<1%

26	Internet	idr.uin-antasari.ac.id	<1%
27	Internet	johannessimatupang.wordpress.com	<1%
28	Student papers	Universitas Andalas	<1%
29	Internet	repositori.uin-alaudidin.ac.id	<1%
30	Student papers	Politeknik Pariwisata NHI Bandung	<1%
31	Internet	ejournal.indo-intellectual.id	<1%
32	Internet	jptam.org	<1%
33	Publication	Ebipianto Hulu, Nurhayati Nurhayati, M Anshar. "ANALISIS PERHITUNGAN PENDA...	<1%
34	Student papers	UIN KH. Achmad Siddiq Jember	<1%
35	Internet	repository.unbrah.ac.id	<1%
36	Internet	sikucingitem.wordpress.com	<1%
37	Internet	etheses.iainkediri.ac.id	<1%
38	Internet	mgmpbahasaindonesiasmpkotasurakarta.wordpress.com	<1%
39	Internet	www.adhyaksafoto.com	<1%



Makna Keberlanjutan Usaha Bagi Suku Jawa Dan Suku Madura

The Meaning of Business Sustainability For The Javanese And Madurese Tribes

Regita Nur Wahyuni

222010300028

Ruci Arizanda Rahayu

0704029101

20

SKRIPSI

Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis, Hukum & Ilmu Sosial

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Juli, 2026

Makna Keberlanjutan Usaha Bagi Suku Jawa Dan Suku Madura

Regita Nur Wahyuni¹, Ruci Arizanda Rahayu²

Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Email : ruci_rahayu@umsida.ac.id

Abstract. *This study aims to analyze the meaning of business sustainability among Javanese and Madurese Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) and examine how cultural values influence financial management practices. This study employed an interpretive qualitative approach using interviews, observations, and documentation. The informants consisted of four MSME owners from Javanese and Madurese backgrounds and one entrepreneurship lecturer as a source of triangulation. The findings show that Javanese MSME owners perceive business sustainability as a balance between profit and social harmony, while Madurese MSME owners emphasize hard work, honesty, and disciplined business management. Cultural differences are also reflected in bookkeeping practices, the separation of business and personal finances, pricing and profit determination, and business decision-making. The study concludes that business sustainability is influenced not only by economic factors but also by cultural values and social relationships that shape MSMEs' accounting practices.*

Keywords : Business Sustainability, MSMEs, Javanese, Madurese, Culture, Accounting Practices.

I. PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai negara yang kaya akan keberagaman budaya, termasuk di dalamnya suku Jawa dan suku Madura yang memiliki pola sosial, nilai budaya, dan cara pandang terhadap keharmonisan sosial serta ekonomi yang berbeda satu sama lain. Nilai budaya ini tidak hanya tercermin dalam tradisi bahasa, tetapi juga dalam praktik kehidupan sehari-hari seperti pengelolaan sumber daya ekonomi keluarga dan usaha[1].

Dalam kehidupan ekonomi masyarakat, terutama di tingkat rumah tangga dan usaha mikro, pembagian uang pribadi dan uang usaha merupakan aspek penting yang berkaitan dengan prinsip keberlanjutan atau *sustainability*, yaitu bagaimana individu dan kelompok memutuskan penggunaan sumber daya ekonomi mereka secara berkelanjutan tanpa mengabaikan nilai sosial budaya yang mereka anut [2]. Namun, pemahaman *sustainability* dalam konteks ini tidak bersifat universal, melainkan dipengaruhi oleh nilai budaya dan sistem sosial masing-masing suku.

Sejumlah penelitian sebelumnya telah mengkaji praktik pengelolaan keuangan dan keberlanjutan usaha, khususnya pada konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)[2]. Penelitian tersebut menekankan bahwa keberlanjutan UMKM sangat diberi pengaruh oleh kapasitas pelaku usaha terhadap pengelolaan laba rugi dan arus kas secara berkelanjutan [3]. Keberhasilan bisnis jangka panjang biasanya diukur dari stabilitas laba dan manajemen keuangan. Namun, penelitian ini hanya berfokus pada aspek-aspek akuntansi teknis, sehingga belum mencakup pengaruh nilai-nilai sosial dan budaya, yang sebenarnya juga penting dalam praktik keuangan UMKM.

Selain itu, teori *embeddedness* menjelaskan bahwa kegiatan ekonomi tidak berdiri sendiri. Semua keputusan bisnis yang diambil oleh pengusaha juga dipengaruhi oleh lingkungan sekitarnya, seperti norma sosial, hubungan keluarga, dan nilai-nilai budaya. Oleh karena itu, keputusan-keputusan ini tidak selalu didasarkan semata-mata pada logika atau analisis biaya, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial tersebut. Perspektif ini sangat relevan untuk menjelaskan praktik manajemen keuangan UMKM, yang sering kali menyimpang dari prinsip-prinsip akuntansi formal, terutama di komunitas-komunitas yang memiliki ikatan sosial yang kuat[4].

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa keberlanjutan UMKM umumnya dipahami dari sudut pandang akuntansi teknis, seperti stabilitas laba, pengelolaan arus kas, dan pencatatan keuangan yang akurat. [2],[5]. Pendekatan semacam itu memandang keberlanjutan bisnis semata-mata sebagai masalah manajerial dan keuangan, tanpa menggali bagaimana para pelaku bisnis sendiri memaknai keberlanjutan dalam kehidupan sosial sehari-hari mereka. Di sisi lain, penelitian yang mengangkat aspek budaya, seperti studi tentang pedagang suku Jawa dan praktik pengelolaan dana dalam komunitas Madura, telah menunjukkan bahwa nilai budaya dan relasi sosial berpengaruh kuat terhadap praktik pengelolaan keuangan. Namun, penelitian-penelitian tersebut masih bersifat parsial, karena belum secara eksplisit mengaitkan praktik budaya tersebut dengan konsep keberlanjutan usaha dalam perspektif akuntansi, serta belum mengkaji antar latar belakang budaya yang berbeda [6],[7].

Pada suku Jawa, nilai sosial menekankan keharmonisan sosial, kolektivitas, dan relasi antar kelompok terutama terhadap orang lain dan saudara sendiri. Nilai ini sering kali mempengaruhi keputusan ekonomi, misalnya dalam menentukan kapan dan bagaimana berbagi atau meminjamkan uang kepada orang lain, tetangga, atau saudara. Budaya Jawa memandang hubungan sosial sebagai bagian penting dari kesejahteraan kolektif sehingga keberlanjutan ekonomi dilihat dari sisi finansial sekaligus dari sisi keberlangsungan hubungan sosial yang harmonis [8].

Sebaliknya pada suku Madura, nilai budaya yang menonjol mencakup solidaritas kuat dalam kekerabatan, harga diri, serta adat dalam pengelolaan tradisi sosial dan ekonomi. Nilai-nilai tersebut membentuk pola sosial ekonomi

yang khas dalam komunitas Madura, seperti dalam tradisi pengelolaan kas sosial, arisan, atau prinsip investasi kolektif yang dapat berperan sebagai bentuk keberlanjutan sosial dan ekonomi keluarga atau komunitas [7].

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian, terutama dalam penciptaan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal[9]. Namun, pada kenyataannya, banyak pemilik UMKM belum mampu mengelola keuangan perusahaan mereka secara efektif, terutama dalam hal pencatatan keuangan.

Suku Jawa dan Madura dipilih untuk penelitian ini karena masing-masing memiliki ciri-ciri budaya yang berbeda terkait hubungan sosial dan praktik ekonomi. Perbedaan-perbedaan ini dapat memengaruhi cara pengusaha usaha mikro, kecil, dan menengah mengelola keuangan, mengambil keputusan, serta memahami keberlanjutan usaha mereka. Oleh karena itu, menarik untuk meneliti kedua kelompok ini secara komparatif dalam konteks pelaporan keuangan.

Akibatnya, mereka sering kali kesulitan memahami kondisi keuangan perusahaan mereka, seperti apakah bisnis tersebut menghasilkan laba atau tidak. Selain itu, tanpa catatan yang jelas, keputusan yang diambil tidak didukung oleh data yang dapat diandalkan, sehingga akurasi pengambilan keputusan pun menurun. Dalam perspektif akuntansi, keberlanjutan usaha mencerminkan kemampuan entitas dalam mempertahankan kinerja keuangan secara berkelanjutan. Hal ini ditunjukkan melalui perolehan laba relatif stabil, pengelolaan arus kas yang memadai, serta kemampuan memenuhi kewajiban operasional secara tepat waktu. Laba yang konsisten mengidentifikasi bahwa kegiatan usaha berjalan dengan efektif sehingga menciptakan nilai ekonomi dalam jangka panjang [10].

Selain dipengaruhi oleh keterbatasan literasi keuangan, praktik pengelolaan UMKM juga sangat dipengaruhi oleh nilai-nilai budaya lokal. Budaya Jawa tidak hanya membentuk pola interaksi sosial masyarakat, tetapi juga mempengaruhi cara pelaku usaha memaknai keuntungan, keberlanjutan usaha, dan pengelolaan keuangan [11]. Aspek lain yang tidak kalah penting adalah pemisahan keuangan usaha dan pribadi. Pemisahan ini mendukung penyusunan laporan keuangan yang lebih akurat, sehingga kondisi keuangan usaha dapat dinilai secara objektif [12]. Dengan demikian, hasil informasi keuangan bisa dijadikan landasan pengambilan keputusan ekonomi yang rasional serta sebagai tolak ukur kesehatan finansial usaha secara berkelanjutan.

Dalam budaya Jawa, keberlanjutan usaha tidak hanya dimaknai sebagai kemampuan memperoleh keuntungan secara berkelanjutan, tetapi juga sebagai kemampuan menjaga relasi sosial dalam jangka panjang. Oleh karena itu, pedagang sering kali bersedia mengurangi *margin* keuntungan demi mempertahankan hubungan baik dengan lingkungan sosialnya. Hal ini menyebabkan praktik pemisahan antara uang pribadi dan uang usaha menjadi kabur, karena transaksi usaha bercampur dengan kepentingan sosial dan kekeluargaan [6].

Berbeda dengan itu, dalam budaya Madura dikenalkan nilai kemandirian, ketegasan, dan orientasi pada kejelasan transaksi ekonomi [1]. Pedagang Madura pada umumnya lebih menekankan kejelasan pembayaran, keuntungan, dan tanggung Jawab ekonomi, sehingga praktik pemisahan antara uang usaha dan uang pribadi serta penetapan harga lebih tegas dan konsisten, baik kepada pembeli umum maupun kerabat[7]. Selain aspek teknis pengelolaan keuangan, keberlanjutan usaha juga dipengaruhi oleh nilai-nilai sosial dan budaya yang hidup di tengah masyarakat. Di kalangan komunitas bisnis yang memiliki latar belakang budaya tertentu, kegiatan ekonomi tidak selalu didasarkan semata-mata pada pertimbangan finansial, melainkan juga dipengaruhi oleh norma-norma sosial, ikatan keluarga, dan rasa solidaritas[9]. Praktik-praktik seperti memberikan harga khusus kepada anggota keluarga atau kerabat, bersikap toleran terhadap keterlambatan pembayaran, dan bersikap fleksibel dalam menentukan margin laba merupakan bentuk-bentuk adaptasi sosial yang umum ditemui dalam dinamika ekonomi suatu komunitas. Meskipun praktik-praktik ini membantu menjaga keharmonisan sosial, hal tersebut berpotensi mengganggu keberlanjutan bisnis jika tidak diimbangi dengan manajemen keuangan yang baik dan terstruktur.

Mengingat keadaan tersebut, terdapat potensi konflik ketika dana pribadi dan dana usaha dicampurkan dalam kedua kelompok etnis ini. Misalnya, dalam masyarakat Jawa, meminjamkan uang kepada kerabat sering kali dipandang sebagai bentuk solidaritas dan upaya untuk menjaga keharmonisan, namun hal ini dapat mempersulit pengelolaan keuangan pribadi maupun usaha jika tidak ditangani dengan bertanggung Jawab. Di sisi lain, dalam komunitas Madura, prinsip solidaritas bisa terlihat lebih kolektif dalam arisan atau pengelolaan dana sosial, namun dapat pula terhambat oleh tuntutan menjaga harga diri komunitas yang kuat [7].

Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa kemampuan teknis dalam mengelola keuangan usaha, seperti pemahaman terhadap arus kas, pencatatan transaksi, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta perencanaan investasi, berperan penting dalam menjaga keberlangsungan UMKM [5]. Meskipun demikian, dalam masyarakat yang nilai budayanya kuat, penerapan prinsip-prinsip pengelolaan keuangan modern sering kali berinteraksi dengan norma sosial yang telah mengakar. Akibatnya, praktik pengelolaan keuangan tidak selalu dijalankan secara formal, melainkan disesuaikan dengan konteks sosial tempat pelaku usaha berada [13].

Dengan demikian, keberlanjutan usaha ditetapkan oleh kemampuan pelaku usaha dalam menyeimbangkan kepentingan bisnis dengan tuntutan sosial budaya dan tidak hanya faktor ekonomi dan manajerial semata. Keputusan untuk memberikan harga berbeda kepada kerabat, misalnya, mencerminkan nilai kekeluargaan, tetapi akan berdampak pada ketidakakuratan perhitungan laba dan kaburnya batas antar keuangan pribadi dan keuangan usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa aspek sosial dan budaya memiliki peran signifikan dalam membentuk praktik ekonomi pelaku UMKM [5].

1
1

Berdasarkan kondisi tersebut, keberlanjutan usaha perlu dipahami tidak hanya sebagai kemampuan memperoleh keuntungan secara berkesinambungan, tetapi juga sebagai kemampuan mempertahankan usaha dalam jangka panjang melalui pengelolaan hubungan sosial, nilai budaya, dan praktik ekonomi secara seimbang [4]. Oleh karena itu, pemahaman terhadap makna keberlanjutan dari perspektif pelaku usaha menjadi penting, khususnya dalam konteks masyarakat yang memiliki karakter budaya berbeda seperti suku Jawa dan suku Madura[14].

Penelitian ini termasuk pengembangan dari penelitian sebelumnya mengenai *embeddedness* yang berarti tindakan ekonomi dalam struktur sosial, serta penelitian tentang keberlanjutan UMKM yang umumnya berfokus pada aspek teknis akuntansi[4]. Selain itu, penelitian ini juga mengembangkan studi mengenai praktik pengelolaan keuangan pedagang suku Jawa dan suku Madura dengan mengaitkannya secara eksplisit pada makna keberlanjutan usaha. Berbeda dari penelitian sebelumnya, penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan komparatif untuk menggali makna keberlanjutan usaha dari perspektif pelaku UMKM suku Jawa dan Madura dalam kerangka akuntansi keperilakuan dan akuntansi sosial.

Tujuan dari penelitian ini yakni guna mengkaji secara mendalam bagaimana pelaku UMKM dari latar belakang budaya Jawa dan Madura memaknai keberlanjutan usaha, terutama dalam kaitannya dengan penentuan harga, perhitungan laba, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta pengambilan keputusan ekonomi dalam hubungan sosial. Penelitian ini secara teoretis diharapkan dapat memperkaya kajian akuntansi keperilakuan dan akuntansi sosial melalui pemahaman mengenai pengaruh nilai budaya terhadap pencatatan keuangan, perhitungan laba, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta pengambilan keputusan keuangan yang berkaitan dengan keberlanjutan usaha. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM dalam menerapkan pengelolaan keuangan yang lebih tertib dan akuntabel tanpa mengabaikan nilai sosial budaya, serta menjadi masukan bagi pendamping UMKM dan pembuat kebijakan terhadap perancangan program pembinaan yang lebih kontekstual. Kemudian, diyakini penelitian ini bisa dijadikan rujukan bagi pengembangan kajian akuntansi yang mengintegrasikan aspek budaya dan perilaku ekonomi.

II. METODE

Jenis Penelitian

Metode kualitatif interpretatif diterapkan dalam penelitian ini untuk memahami makna keberlanjutan usaha berdasarkan perspektif subjektif pelaku UMKM suku Jawa dan suku Madura. Metode kualitatif dipilih sebab penelitian ini menekankan pemahaman fenomena secara mendalam dalam konteks alamiah [15], di mana keberlanjutan usaha dipandang sebagai konstruksi sosial yang dipengaruhi oleh pengalaman, nilai budaya, dan praktik ekonomi sehari-hari. Dalam perspektif *embeddedness* [4], tindakan ekonomi tidak terlepas dari hubungan sosial yang melingkupinya, sehingga praktik pengelolaan keuangan UMKM tidak hanya berorientasi pada stabilitas laba dan laporan keuangan [2], [3], [7], serta standar seperti SAK EMKM [10], tetapi juga dipengaruhi oleh nilai sosial seperti gotong royong dan relasi kekerabatan [9]. Oleh karena itu, penelitian ini diarahkan untuk mengembangkan kajian akuntansi keperilakuan dan akuntansi sosial dengan memperluas pemahaman keberlanjutan usaha, dari yang sekadar aspek finansial menjadi pemahaman keberlanjutan yang mencakup dimensi sosial dan budaya.

Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini ialah meneliti kedua kelompok ini untuk memahami makna keberlanjutan usaha pada pelaku UMKM suku Jawa dan suku Madura dalam konteks pengelolaan keuangan usaha. Penelitian ini menitikberatkan pada bagaimana nilai budaya memengaruhi praktik pemisahan keuangan pribadi dan usaha, pengambilan keputusan ekonomi, serta cara pelaku usaha menjaga keseimbangan antara pencapaian keuntungan dan hubungan sosial. Dengan demikian, penelitian ini berupaya mengungkap bagaimana nilai budaya mempengaruhi praktik keberlanjutan usaha berdasarkan latar belakang budaya, serta menjelaskan bagaimana faktor sosial dan budaya membentuk keberlanjutan usaha secara lebih luas.

Teknik Penentuan Informan

Informan ialah individu yang diyakini mempunyai pengetahuan tentang isu yang sedang dikaji dan dijadikan dasar untuk mengumpulkan data yang bisa menyajikan informasi yang andal kepada peneliti[16]. Teknik penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan *maximum variation sampling*, yaitu pemilihan informan dengan latar belakang, pengalaman, atau perspektif yang berbeda-beda untuk mendapatkan gambaran yang komprehensif[17]. Informan dipilih sebab diyakini mempunyai memiliki pengalaman dan pemahaman yang mendalam mengenai praktik pengelolaan keuangan serta keberlanjutan usaha yang dijalankan. Adapun kriteria informan dalam penelitian ini meliputi pertama pelaku UMKM yang aktif menjalankan usaha minimal dua tahun, kedua berasal dari latar belakang budaya suku Jawa atau suku Madura, dan ketiga terlibat langsung dalam pengelolaan keuangan usaha. Teknik ini digunakan supaya perolehan data sungguh sesuai dengan fokus penelitian dan bisa menyajikan informasi yang mendalam terkait pengaruh nilai budaya terhadap keberlanjutan usaha.

Tabel 1
Informan penelitian

No	Nama	UMKM	Suku	Usia	Lama berjualan
1	Ibu Sinta	Penjual Sayur	Suku Jawa	35	14 th
2	Ibu Nining	Minuman Es Teler Creamy	Suku Jawa	32	6 th
3	Bapak Tri	Makanan Terang Bulan mini Hits	Suku Madura	36	3 th
4	Bu Tun	Penjual Sayur	Suku Madura	39	3th
5	Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, SE., MM., CRP	Dosen Kewirausahaan		-	-

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data kualitatif yang bersumber dari data primer digunakan dalam penelitian ini. Data primer diperoleh dari pelaku UMKM suku Jawa dan suku Madura secara langsung yang menjadi informan penelitian. Data terkumpul dari wawancara mendalam beserta observasi terhadap praktik pengelolaan keuangan serta aktivitas usaha yang dijalankan. Data tersebut berupa penjelasan, pengalaman, pandangan, dan pemaknaan informan mengenai keberlanjutan usaha, termasuk praktik pemisahan keuangan pribadi dan usaha serta pengaruh nilai budaya dalam pengambilan keputusan ekonomi. Tujuan penggunaan data primer yakni guna memperoleh informasi yang autentik dan mendalam sesuai fokus penelitian. Selain itu, fungsi dokumentasi yakni guna melengkapi data penelitian berupa catatan usaha, foto kegiatan usaha, maupun dokumen lain yang berkaitan dengan aktivitas usaha informan. Melalui berbagai Teknik tersebut, peneliti dapat memperoleh data yang lebih lengkap dan mendalam sesuai dengan fokus penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Data penelitian ini terkumpul dari wawancara mendalam beserta observasi. Wawancara mendalam dilakukan secara langsung kepada pelaku UMKM suku Jawa dan suku Madura sebagai informan penelitian untuk menggali pemahaman, pengalaman, serta pandangan mereka mengenai keberlanjutan usaha dan praktik pengelolaan keuangan. Wawancara semi-terstruktur memungkinkan informan untuk secara bebas dan mendalam mengutarakan pengalaman mereka, sekaligus memberi pedoman bagi peneliti dalam mengajukan pertanyaan [18], [19]. Selain wawancara, observasi dilakukan untuk melihat secara langsung praktik pengelolaan usaha dan interaksi sosial yang terjadi dalam kegiatan usaha sehari-hari. Melalui observasi, peneliti dapat memahami konteks nyata yang mendukung data hasil wawancara [19]. Tujuan dari kombinasi kedua teknik ini yakni guna memperoleh data yang komprehensif dan memperkuat validitas temuan penelitian [20], [16]. Dokumentasi dijadikan teknik pelengkap dalam pengumpulan data penelitian. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan berbagai dokumen yang berkaitan dengan aktivitas usaha informan, seperti catatan keuangan sederhana, foto kegiatan usaha, maupun dokumen lainnya yang relevan dengan penelitian. Data dokumentasi ini berfungsi untuk mendukung dan memperkuat perolehan data dari wawancara dan observasi. Kemudian, dokumentasi juga membantu peneliti dalam melakukan pengecekan ulang terhadap informasi yang telah diperoleh sehingga temuan penelitian menjadi lebih reliabel sekaligus akurat [14].

Pengecekan Keabsahan Data

Tujuan dari pengecekan ini yakni guna menjamin bahwa perolehan data sungguh valid sekaligus dapat dipercaya. Teknik triangulasi diterapkan dalam penelitian ini, yakni perbandingan perolehan data dari bermacam teknik pengumpulan data, seperti wawancara dan observasi, untuk melihat konsistensi pemberian informasi oleh informan [18]. Kemudian, triangulasi sumber juga dilaksanakan peneliti, yakni membandingkan Jawaban antar informan untuk menemukan kesesuaian maupun perbedaan pandangan terkait makna keberlanjutan usaha dan praktik pengelolaan keuangan. Proses ini bertujuan untuk meningkatkan kredibilitas hasil penelitian [19]. Keabsahan data juga diperkuat melalui proses pengecekan ulang (*member check*), yaitu mengonfirmasi kembali hasil wawancara kepada informan agar tidak terjadi kesalahan interpretasi. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan hasil penelitian memiliki tingkat kepercayaan (*credibility*) yang memadai dalam penelitian kualitatif [20].

Teknik Analisis Data

Data penelitian ini dianalisis secara kualitatif melalui pendekatan analisis tematik. Analisis dimulai dengan proses reduksi data, yaitu menyeleksi dan memfokuskan data hasil wawancara serta observasi yang relevan dengan fokus penelitian [20]. Peneliti di tahap ini mengelompokkan informasi berdasarkan tema-tema seperti pemaknaan keberlanjutan usaha, praktik pemisahan keuangan, serta pengaruh nilai budaya dalam pengambilan keputusan ekonomi. Selanjutnya, data tersaji dalam bentuk uraian naratif untuk mempermudah pemahaman peneliti terkait pola ataupun korelasi antar kategori.

Penarikan kesimpulan beserta verifikasi ialah tahap akhir, yakni interpretasi makna data beserta mengecek ulang

data yang terkumpul untuk menjamin hasilnya konsisten[19],[20]. Dari saat data terkumpul sampai penelitian selesai, proses analisis terus berlangsung sehingga memungkinkan peneliti untuk memperoleh pemahaman komprehensif terkait perbedaan beserta persamaan praktik keberlanjutan usaha pada pelaku UMKM suku Jawa dan suku Madura.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

Gambaran informan Penelitian

Penelitian ini melibatkan lima informan yang terdiri atas empat pelaku UMKM dan satu informan ahli. Pelaku UMKM berasal dari dua latar belakang budaya yang berbeda, yaitu suku Jawa dan Madura. Informan dari suku Jawa terdiri atas ibu Sinta sebagai pedagang sayur dan ibu Nining sebagai pelaku usaha minuman Es Teler Creamy. Sementara itu, informan dari suku Madura terdiri atas Bapak Tri sebagai pelaku usaha Terang Bulan Mini Hits dan Bu Tun sebagai pelaku usaha pedagang sayur. Selain itu, penelitian juga melibatkan Ibu Nihlatul Qudus Sulma Nirwana, SE.,MM.,CRP sebagai informan dosen kewirausahaan yang memberikan pandangan akademis mengenai keberlanjutan usaha UMKM.

Pemilihan informan dilakukan untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana pelaku usaha dari latar belakang budaya yang berbeda memaknai keberlanjutan usaha dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, keberagaman informan dosen kewirausahaan berfungsi sebagai triangulasi untuk memperkuat interpretasi terhadap data yang diperoleh dari para pelaku UMKM.

Makna Keberlanjutan Usaha

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada empat pelaku UMKM dari latar belakang budaya Jawa dan Madura, diperoleh pemahaman bahwa seluruh informan memandang keberlanjutan usaha sebagai kemampuan usaha untuk tetap bertahan dalam jangka panjang. Namun demikian, makna tersebut memiliki penekanan yang berbeda sesuai dengan nilai budaya yang mereka anut. Pelaku UMKM Suku Jawa cenderung memaknai keberlanjutan usaha sebagai kemampuan usaha untuk terus berjalan secara stabil, memberikan penghasilan yang cukup bagi keluarga, serta mampu menjaga hubungan baik dengan lingkungan sekitar. Keberhasilan usaha tidak selalu diukur dari besarnya keuntungan maupun pesatnya perkembangan usaha, melainkan dari kemampuan usaha untuk tetap eksis, memberikan manfaat, dan tidak menimbulkan kerugian bagi orang lain.

"Bagi saya, usaha bisa berjalan terus dari tahun ke tahun, tidak tutup, dan tetap bisa memberi nafkah untuk keluarga serta bermanfaat buat tetangga. Bukan harus jadi besar, tapi yang penting lancar, aman, dan tidak merugikan orang lain." (Petikan wawancara dengan Ibu Sinta 16 Mei 2026).

Keberlanjutan usaha dimaknai sebagai bentuk keseimbangan antara pemenuhan kebutuhan ekonomi keluarga dengan tanggung jawab sosial kepada masyarakat sekitar. Dalam pandangan UMKM suku Jawa, usaha yang dapat bertahan lama merupakan usaha yang dijalankan secara jujur, hati-hati, dan mampu menjaga hubungan baik dengan pelanggan maupun lingkungan[21].

"Keberlanjutan itu artinya usaha bisa terus berjalan, bisa diterima masyarakat, dan bisa diwariskan ke anak cucu kelak. Usaha yang bertahan lama itu bukti kalau cara kita berdagang sudah benar dan bisa dipercaya." (Petikan wawancara dengan Ibu Nining 16 Mei 2026).

Keberlanjutan usaha tidak hanya dipahami sebagai keberlangsungan aktivitas ekonomi, tetapi juga sebagai warisan yang dapat diteruskan kepada generasi berikutnya. Kepercayaan masyarakat dipandang sebagai salah satu faktor penting yang menentukan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Pada pelaku UMKM Suku Madura lebih menekankan keberlanjutan usaha sebagai bentuk ketangguhan dalam menghadapi berbagai tantangan, kemampuan mempertahankan usaha pada situasi yang sulit, serta upaya meningkatkan kesejahteraan keluarga. Selain itu, mereka juga memandang keberlanjutan usaha sebagai simbol nama baik keluarga yang harus dijaga melalui kejujuran dan kerja keras.

"Bagi orang Madura, usaha yang berkelanjutan artinya usaha yang kokoh, tidak mudah goyah saat ada kesulitan, dan bisa terus berkembang untuk mensejahterakan keluarga. Usaha yang bertahan lama juga jadi kebanggaan keluarga dan bukti kepercayaan orang lain." (Petikan wawancara dengan Bapak Tri 16 Mei 2026).

Keberlanjutan usaha dipandang sebagai hasil dari kerja keras, ketekunan, serta kemampuan menghadapi risiko usaha. Selain itu, usaha yang mampu bertahan juga dianggap sebagai cerminan keberhasilan dalam menjaga kepercayaan pelanggan dan kehormatan keluarga.

"Keberlanjutan usaha itu artinya bisa terus berjalan dari hari ke hari, tidak berhenti, bisa memberi nafkah, dan punya cadangan untuk hari susah. Bagi kami, usaha yang bertahan lama juga tanda bahwa kita jujur dalam berdagang." (Petikan wawancara dengan Ibu Tun 16 Mei 2026)

Keberlanjutan usaha tidak hanya dipandang dari aspek keuntungan, tetapi juga dari kemampuan pelaku usaha dalam mengelola pendapatan secara bijaksana, menjaga modal usaha, serta mempertahankan kejujuran sebagai dasar utama dalam menjalankan aktivitas perdagangan. Untuk memperkuat hasil temuan yang diperoleh dari wawancara dengan pelaku UMKM, peneliti juga melakukan triangulasi sumber melalui wawancara dengan informan ahli, yaitu

2

Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, S.E., M.M., CRP selaku dosen kewirausahaan. Pendapat informan ahli digunakan untuk memberikan persepektif akademis terhadap makna keberlanjutan usaha. Dengan demikian, hasil penelitian tidak hanya didasarkan pada pengalaman praktis para pelaku usaha, tetapi juga didukung oleh pandangan keilmuan yang relevan sehingga meningkatkan kredibilitas dan validasi temuan penelitian.

"Keberlanjutan usaha bukan hanya berarti usaha mampu bertahan dalam jangka panjang, tetapi juga mampu menghasilkan keuntungan yang cukup, menjaga arus kas tetap sehat, serta mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis. Pada UMKM, keberlanjutan juga dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha menjaga hubungan sosial dengan pelanggan tanpa mengabaikan kesehatan keuangan usaha." (Petikan wawancara dengan Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, S.E., M.M., CRP 01 Mei 2026)

2

Pernyataan tersebut memperkuat bahwa keberlanjutan usaha tidak hanya berkaitan dengan kemampuan bertahan, tetapi juga membutuhkan keseimbangan antara aspek ekonomi dan sosial. Dengan demikian, hasil wawancara pelaku UMKM menunjukkan bahwa budaya memengaruhi cara pelaku usaha memaknai keberlanjutan, sedangkan pendapat ahli menegaskan bahwa kedua aspek tersebut harus berjalan secara seimbang agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pelaku UMKM Suku Jawa dan Suku Madura memiliki tujuan yang sama, yaitu mempertahankan usaha agar tetap berjalan dan mampu memenuhi kebutuhan keluarga. Perbedaannya, pelaku UMKM Suku Jawa lebih menonjolkan nilai keharmonisan, keseimbangan hidup, manfaat sosial, dan penerimaan masyarakat sebagai ukuran keberhasilan usaha. Sementara itu, pelaku UMKM Suku Madura lebih menekankan nilai ketangguhan, kerja keras, kejujuran, tanggung Jawab, serta pentingnya menjaga nama baik dan kepercayaan sebagai modal utama dalam mempertahankan usaha. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa nilai-nilai budaya memengaruhi cara pelaku UMKM memaknai keberlanjutan usaha.

Pencatatan dan Pemisahan Keuangan Usaha dengan Keuangan Pribadi

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada informan penelitian, ditemukan adanya perbedaan dalam praktik pencatatan keuangan dan pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi antara pelaku UMKM suku Jawa dan pelaku UMKM suku Madura. Perbedaan tersebut tidak hanya terlihat dari kebiasaan dalam mencatat transaksi usaha, tetapi juga dari cara informan memandang pentingnya pengelolaan keuangan dalam menjalankan usaha. Meskipun seluruh informan memiliki tujuan yang sama, yaitu mempertahankan keberlangsungan usahanya, setiap kelompok memiliki pendekatan yang berbeda dalam mengelola keuangan usaha.

Pada pelaku UMKM suku Jawa, hasil wawancara menunjukkan bahwa pencatatan penjualan belum dilakukan secara rutin. Informan mengaku lebih mengandalkan ingatan dalam mengetahui jumlah penjualan, pengeluaran, maupun keuntungan yang diperoleh setiap hari. Menurut mereka, transaksi yang terjadi dalam usaha masih dapat diingat tanpa harus dituangkan dalam bentuk catatan tertulis. Kebiasaan tersebut telah berlangsung sejak usaha mulai dijalankan sehingga dianggap sebagai cara yang paling praktis dan sesuai dengan kondisi usaha mereka.

Salah satu informan, yaitu Ibu Sinta, menjelaskan bahwa selama usaha masih berjalan dengan baik dan kebutuhan usaha dapat terpenuhi, pencatatan tidak dianggap sebagai suatu keharusan.

"Saya tidak mencatat penjualan setiap hari. Biasanya saya ingat sendiri berapa yang laku dan berapa yang dipakai buat belanja lagi. Selama dagangan masih jalan, saya rasa itu sudah cukup." (Petikan wawancara dengan Ibu Sinta 16 Mei 2026).

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa informan lebih menitikberatkan pada kelancaran aktivitas usaha dibandingkan dengan administrasi keuangan. Menurut informan, pengalaman dalam berdagang selama bertahun-tahun membuat mereka mampu memperkirakan kondisi usaha tanpa harus melakukan pencatatan secara sistematis. Dengan demikian, pencatatan keuangan belum dipandang sebagai kebutuhan utama dalam pengelolaan usaha sehari-hari.

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Nining. Informan menjelaskan bahwa uang hasil penjualan sering kali langsung digunakan untuk membeli kembali bahan dagangan ataupun memenuhi kebutuhan rumah tangga. Oleh karena itu, seluruh transaksi tidak selalu dicatat karena dianggap masih dapat diingat.

"Kalau ada uang hasil jualan ya langsung dipakai beli bahan lagi atau kebutuhan rumah. Saya tidak mencatat satu per satu karena sudah terbiasa mengingat sendiri." (Petikan wawancara dengan Ibu Nining 16 Mei 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa pelaku UMKM suku Jawa belum menerapkan pencatatan penjualan secara teratur. Selain itu, keuangan usaha juga belum dipisahkan secara jelas dengan keuangan pribadi. Pendapatan yang diperoleh dari usaha sering kali langsung digunakan untuk memenuhi berbagai kebutuhan keluarga, sehingga batas antara modal usaha dan pengeluaran rumah tangga menjadi kurang jelas. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan masih dilakukan secara sederhana berdasarkan kebiasaan yang telah berlangsung dalam kehidupan sehari-hari.

Pada , pelaku UMKM suku Madura menunjukkan praktik pengelolaan keuangan yang lebih terstruktur. Hasil wawancara menunjukkan bahwa seluruh transaksi penjualan dicatat secara sederhana, baik dalam buku catatan maupun media lain yang mudah digunakan. Menurut para informan, pencatatan dilakukan agar mereka dapat

34

mengetahui jumlah penjualan setiap hari, besarnya modal yang telah dikeluarkan, serta keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dijalankan[7].

Bapak Tri menjelaskan bahwa pencatatan merupakan bagian penting dalam mengelola usaha karena dapat membantu mengevaluasi perkembangan usaha dari waktu ke waktu.

"Saya selalu mencatat penjualan setiap hari. Dari situ saya tahu berapa pemasukan, berapa modal yang keluar, dan berapa keuntungan yang didapat." (Petikan wawancara dengan Bapak Tri 01 Juni 2026).

Lebih lanjut, informan menjelaskan bahwa pencatatan juga mempermudah dalam mengontrol penggunaan modal usaha sehingga modal tidak tercampur dengan pengeluaran pribadi. Menurutnya, apabila seluruh transaksi dicatat secara rutin, maka kondisi keuangan usaha akan lebih mudah dipantau sehingga keputusan yang berkaitan dengan usaha dapat diambil dengan lebih tepat.

Temuan tersebut diperkuat oleh pernyataan Ibu Tun yang juga menerapkan pencatatan penjualan secara konsisten. Informan menjelaskan bahwa hasil penjualan selalu dicatat setiap hari dan kemudian dipisahkan sesuai dengan kebutuhan usaha maupun kebutuhan keluarga.

"Setiap hari saya catat berapa yang terjual. Uang usaha saya pisahkan dari uang rumah. Kalau dicampur nanti tidak tahu untung ruginya." (Petikan wawancara dengan Ibu Tun 01 Juni 2026).

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi dipandang sebagai langkah penting untuk menjaga keberlangsungan usaha. Dengan adanya pemisahan tersebut, modal usaha tetap terjaga dan keuntungan usaha dapat diketahui secara lebih jelas. Selain itu, pencatatan yang dilakukan secara rutin juga memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dalam mengevaluasi perkembangan usaha serta merencanakan kebutuhan modal pada periode berikutnya.

Berdasarkan keseluruhan hasil wawancara, dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan pola pengelolaan keuangan antara pelaku UMKM suku Jawa dan pelaku UMKM suku Madura. Pelaku UMKM suku Jawa cenderung belum melakukan pencatatan penjualan secara rutin dan belum memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Kondisi tersebut dipengaruhi oleh kebiasaan mengelola usaha berdasarkan pengalaman, kepercayaan terhadap ingatan, serta anggapan bahwa usaha tetap dapat berjalan tanpa adanya pencatatan yang terstruktur[22].

Sementara itu, pelaku UMKM suku Madura cenderung menerapkan pencatatan penjualan secara sederhana dan memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Praktik tersebut dilakukan karena mereka memandang bahwa pencatatan dan pemisahan keuangan merupakan bagian penting dalam menjaga modal usaha, mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh, serta mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Guna memperkuat hasil wawancara dengan para pelaku UMKM terkait pencatatan dan pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi, peneliti juga melakukan wawancara dengan informan ahli. Pandangan informan ahli memberikan penjelasan mengenai pentingnya pengelolaan keuangan yang baik sebagai salah satu faktor pendukung keberlanjutan usaha.

"Pengelolaan keuangan merupakan fondasi utama keberlanjutan UMKM. Tanpa pencatatan yang baik, pelaku usaha tidak akan mengetahui kondisi laba, arus kas, maupun perkembangan usahanya. Akibatnya, keputusan bisnis sering diambil hanya berdasarkan perkiraan." (Petikan wawancara dengan Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, S.E., M.M., CRP 01 Mei 2026).

Pendapat ahli tersebut memperjelas bahwa pencatatan keuangan merupakan dasar dalam pengambilan keputusan usaha. Oleh karena itu, praktik pencatatan yang dilakukan oleh pelaku UMKM suku Madura lebih mendukung keberlanjutan usaha dibandingkan praktik pelaku UMKM suku Jawa yang masih mengandalkan ingatan.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa perbedaan praktik pengelolaan keuangan tidak hanya dipengaruhi oleh kemampuan teknis dalam melakukan pencatatan, tetapi juga berkaitan dengan kebiasaan dan cara pandang masing-masing pelaku usaha terhadap pentingnya pengelolaan keuangan. Dengan demikian, pencatatan keuangan dan pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi menjadi salah satu aspek yang membedakan karakteristik pengelolaan usaha pada pelaku UMKM suku Jawa dan suku Madura dalam penelitian ini.

Penentuan Harga, Laba, dan Pemberian Harga Khusus kepada Kerabat

Berdasarkan hasil wawancara, informan menyatakan bahwa penentuan harga jual merupakan salah satu aspek penting dalam menjaga keberlanjutan usaha. Dalam menetapkan harga, para pelaku UMKM tidak hanya berorientasi pada besarnya keuntungan yang akan diperoleh, tetapi juga mempertimbangkan biaya modal, harga pasar, daya beli konsumen, serta keberlangsungan hubungan dengan pelanggan. Seluruh informan sepakat bahwa harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi minat pembeli, sedangkan harga yang terlalu rendah berpotensi menyebabkan kerugian dan menghambat perkembangan usaha. Oleh karena itu, mereka berusaha menentukan harga yang dianggap adil, mampu menutupi seluruh biaya, dan tetap memberikan keuntungan yang wajar.

Pada pelaku UMKM Suku Jawa, penentuan harga lebih menekankan pada keseimbangan antara memperoleh keuntungan dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Harga jual selalu disesuaikan dengan besarnya modal yang dikeluarkan serta kondisi harga di pasaran. Pelaku UMKM suku Jawa merasa cukup dengan keuntungan yang tidak terlalu besar, selama usaha dapat terus berjalan dan mampu memenuhi kebutuhan keluarga.

"Harga disesuaikan dengan modal beli dan harga pasar. Laba tidak dipatok terlalu tinggi, cukup untuk biaya hidup dan menyisakan sedikit untuk tambah barang dagangan lagi." (Petikan wawancara dengan Ibu Sinta 16 Mei 2026).

Orientasi usaha tidak semata-mata pada maksimalisasi laba, tetapi lebih pada menjaga kestabilan usaha agar dapat bertahan dalam jangka panjang. Pandangan yang hampir sama juga disampaikan oleh Ibu Nining yang menjelaskan bahwa sebelum menentukan harga jual, terlebih dahulu beliau menghitung biaya bahan baku, tenaga yang dikeluarkan, serta keuntungan yang dianggap layak. Harga yang terlalu mahal dapat membuat pelanggan beralih ke penjual lain sehingga berdampak pada keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, lebih memilih menetapkan harga yang masih dapat dijangkau oleh berbagai kalangan masyarakat.

"Harga dihitung dari biaya bahan, tenaga, dan sedikit keuntungan. Saya tidak berani mematok harga terlalu mahal, supaya tetap terjangkau semua orang." (Petikan wawancara dengan Ibu Nining 16 Mei 2026).

Hal ini menunjukkan bahwa kepuasan pelanggan dan keberlangsungan hubungan dengan konsumen menjadi pertimbangan penting dalam proses penetapan harga. Bagi pelaku UMKM Suku Jawa, harga tidak hanya dipandang sebagai alat untuk memperoleh keuntungan, tetapi juga sebagai sarana menjaga keharmonisan dan kepercayaan dengan pelanggan. Oleh karena itu, mereka cenderung menetapkan harga yang terjangkau serta tidak mengambil keuntungan secara berlebihan agar pelanggan tetap merasa nyaman dan loyal. Pendekatan tersebut mencerminkan nilai budaya Jawa yang mengutamakan keseimbangan, kerukunan, dan hubungan sosial sebagai bagian dari upaya mempertahankan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Sementara itu, pelaku UMKM Suku Madura juga menunjukkan bahwa penentuan harga dilakukan melalui perhitungan yang matang, namun dengan pendekatan yang lebih tegas terhadap pencapaian keuntungan usaha. Harga jual dihitung berdasarkan modal pembelian, biaya operasional, serta keuntungan yang telah diperhitungkan secara jelas. Meskipun demikian, tetap mempertimbangkan kondisi persaingan di pasar sehingga harga yang ditetapkan tidak memberatkan pelanggan.

"Harga dihitung jelas dari modal beli, biaya operasional, ditambah laba yang wajar. Saya tetap menghitung untung dengan pasti, tapi tidak menekan pelanggan agar tetap bisa bersaing di pasar." (Petikan wawancara dengan Bapak Tri 01 Juni 2026).

Keuntungan dipandang sebagai faktor penting untuk mempertahankan usaha, namun tetap diimbangi dengan kemampuan bersaing dan menjaga loyalitas pelanggan. Harga jual selalu mengikuti perkembangan harga di pasaran agar usaha tetap kompetitif. Meskipun mengikuti harga pasar, tetap memastikan bahwa harga yang ditetapkan mampu menutup seluruh biaya yang telah dikeluarkan sehingga usaha tidak mengalami kerugian. Keuntungan yang diperoleh kemudian digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga sekaligus menambah modal usaha.

"Harga mengikuti pasaran, tapi tetap dihitung agar tidak rugi. Laba yang didapat cukup untuk hidup dan menambah sedikit modal." (Petikan wawancara dengan Ibu Tun 01 Juni 2026).

Menurut Ibu Tun, keuntungan yang diperoleh harus mampu menjaga perputaran modal sehingga usaha dapat terus berkembang. Oleh karena itu, harga tidak ditentukan hanya berdasarkan keinginan pelanggan.

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pelaku UMKM suku Madura berupaya menetapkan harga yang mampu menjaga keuntungan sekaligus mempertahankan keberlangsungan usaha. Temuan ini diperkuat oleh Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, S.E., M.M., CRP selaku dosen kewirausahaan sebagai bentuk triangulasi sumber. Untuk memperkuat temuan mengenai praktik penentuan laba pada pelaku UMKM, peneliti melakukan triangulasi sumber melalui wawancara dengan informan ahli. Pendapat informan ahli digunakan untuk memberikan penjelasan mengenai pentingnya penentuan laba dalam mendukung pengambilan keputusan dan keberlanjutan usaha.

"Budaya sangat memengaruhi perilaku ekonomi seseorang. Pada masyarakat yang menjunjung tinggi hubungan sosial, keputusan ekonomi sering kali tidak sepenuhnya didasarkan pada keuntungan, tetapi juga mempertimbangkan nilai kekeluargaan, gotong royong, dan keharmonisan. Sebaliknya, budaya yang lebih menekankan tanggung jawab ekonomi cenderung lebih disiplin dalam pengelolaan keuangan." (Petikan wawancara dengan Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, S.E., M.M., CRP 01 Mei 2026).

Laba dipandang sebagai sarana untuk menjaga kesinambungan usaha, bukan sekadar sebagai tujuan memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Hasil wawancara menunjukkan bahwa seluruh informan memiliki pemahaman yang sama mengenai pentingnya menetapkan harga jual berdasarkan perhitungan biaya dan kondisi pasar[3]. Meskipun terdapat perbedaan penekanan dalam cara memandang keuntungan, baik pelaku UMKM Suku Jawa maupun Suku Madura sama-sama tidak berorientasi pada keuntungan maksimal. Pelaku UMKM Suku Jawa lebih menonjolkan keseimbangan antara keuntungan, keterjangkauan harga, dan hubungan baik dengan pelanggan, sedangkan pelaku UMKM Suku Madura lebih menekankan pentingnya perhitungan laba secara pasti untuk menjaga modal dan keberlangsungan usaha. Dengan demikian, penentuan harga dan laba oleh seluruh informan mencerminkan upaya menjaga keberlanjutan usaha melalui keseimbangan antara aspek ekonomi, daya saing, dan kepuasan pelanggan.

Prioritas Hubungan Sosial terhadap Keputusan Usaha

Hubungan sosial memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap keputusan usaha dan keberlanjutan UMKM yang mereka jalankan. Bagi para pelaku usaha, keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, besarnya modal, atau keuntungan yang diperoleh, tetapi juga oleh kemampuan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, tetangga, pemasok, serta masyarakat di lingkungan sekitar. Hubungan sosial yang harmonis dianggap mampu menciptakan rasa percaya, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan memperluas jaringan usaha sehingga usaha dapat bertahan dalam jangka panjang.

Pada pelaku UMKM Suku Jawa, hubungan sosial dipandang sebagai faktor penting dalam menciptakan kepercayaan pelanggan serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan masyarakat sekitar merupakan bagian dari strategi mempertahankan usaha. Pelanggan yang merasa dihargai dan memiliki hubungan baik dengan penjual cenderung akan kembali membeli serta merekomendasikan usaha tersebut kepada orang lain.

"Kalau baik hubungan dengan pelanggan dan tetangga, dagangan juga laris." (Petikan wawancara dengan Ibu Sinta 16 Mei 2026)

Keberhasilan usaha dipandang tidak hanya bergantung pada aspek ekonomi, tetapi juga pada kualitas hubungan interpersonal yang dibangun dengan lingkungan sekitar. Sikap ramah, jujur, dan dapat dipercaya merupakan modal penting dalam menarik serta mempertahankan pelanggan, bahwa masyarakat di lingkungan tempat usahanya lebih memilih berbelanja kepada penjual yang memberikan pelayanan baik dan memiliki hubungan yang dekat dengan pelanggan.

"Di sini orang lebih suka beli ke penjual yang ramah dan bisa dipercaya. Kalau hubungan baik, pelanggan akan kembali lagi." (Petikan wawancara dengan Ibu Nining 16 Mei 2026)

Pada pelaku UMKM Suku Madura, hubungan sosial juga dipandang sebagai modal utama dalam menjalankan usaha. Bapak Tri menjelaskan bahwa kepercayaan merupakan aset yang sangat berharga karena akan memengaruhi keputusan pelanggan untuk kembali melakukan transaksi. Hubungan baik yang dibangun secara konsisten akan menciptakan rasa saling percaya sehingga pelanggan merasa nyaman untuk terus berbelanja.

"Kepercayaan dan hubungan baik itu modal utama. Kalau sudah dipercaya, orang akan kembali bertransaksi." (Petikan wawancara dengan Bapak Tri 01 juni 2026)

Kegiatan usaha tidak dapat dipisahkan dari hubungan silaturahmi dengan masyarakat sekitar. Hubungan yang baik akan mendorong munculnya dukungan dari lingkungan, baik dalam bentuk rekomendasi kepada pelanggan lain, bantuan ketika menghadapi kesulitan, maupun kerja sama dalam berbagai kegiatan usaha.

"Di sini, urusan dagang tidak lepas dari urusan silaturahmi. Kalau hubungan baik, banyak yang membantu dan mendukung usaha kita." (Petikan wawancara dengan Ibu Tun 01 Juni 2026)

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa seluruh informan memandang hubungan sosial sebagai modal yang sangat penting dalam menjaga keberlanjutan usaha. Baik pelaku UMKM Suku Jawa maupun Suku Madura meyakini bahwa hubungan yang baik dengan pelanggan, keluarga, tetangga, dan masyarakat akan meningkatkan kepercayaan, loyalitas pelanggan, serta memperkuat dukungan sosial terhadap usaha yang dijalankan. Meskipun terdapat perbedaan penekanan, pelaku UMKM Suku Jawa lebih menonjolkan pentingnya keramahan, kejujuran, dan keharmonisan dalam membangun hubungan dengan pelanggan, sedangkan pelaku UMKM Suku Madura lebih menekankan nilai kepercayaan, silaturahmi, dan jaringan sosial sebagai modal utama dalam mempertahankan usaha. Temuan ini menunjukkan bahwa hubungan sosial merupakan salah satu bentuk modal sosial yang berperan penting dalam mendukung keberlanjutan usaha, karena mampu menciptakan kepercayaan, memperluas jaringan, serta memperkuat posisi pelaku UMKM di tengah masyarakat.

Untuk memperkuat temuan penelitian mengenai pengaruh hubungan sosial terhadap keputusan usaha, peneliti melakukan triangulasi sumber melalui wawancara dengan informan ahli. Pendapat informan ahli digunakan untuk memberikan perspektif akademis mengenai sejauh mana hubungan sosial memengaruhi pengambilan keputusan dalam menjalankan usaha serta bagaimana pelaku UMKM seharusnya menyeimbangkan kepentingan sosial dengan tujuan ekonomi. Berkaitan dengan hal tersebut, Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, S.E., M.M., CRP menyampaikan bahwa

"Hubungan sosial memang memengaruhi keputusan usaha karena kepercayaan pelanggan merupakan aset penting bagi UMKM. Akan tetapi, pelaku usaha juga harus menetapkan batas yang jelas agar keputusan yang diambil tidak hanya didasarkan pada rasa sungkan atau kedekatan, tetapi juga mempertimbangkan keberlangsungan usaha. Artinya, hubungan sosial perlu dijaga, namun tetap diimbangi dengan pengelolaan usaha yang profesional." (Petikan wawancara dengan Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, S.E., M.M., CRP 01 Mei 2026).

Berdasarkan pendapat informan ahli tersebut, dapat dipahami bahwa hubungan sosial memiliki peran penting dalam memengaruhi pengambilan keputusan usaha. Meskipun demikian, pelaku UMKM tetap perlu menjaga keseimbangan antara kepentingan sosial dan kepentingan ekonomi agar keberlanjutan usaha dapat tetap terjaga.

Prioritas antara Keuntungan dan Hubungan Sosial

Keuntungan dan hubungan sosial merupakan dua aspek yang sama-sama penting dalam menjalankan usaha. Keuntungan diperlukan agar usaha dapat terus beroperasi, memenuhi kebutuhan keluarga, dan menambah modal usaha. Namun ketika diminta menentukan prioritas apabila harus memilih salah satu di antara keduanya, seluruh informan cenderung lebih mengutamakan hubungan sosial. Menurut mereka, hubungan yang baik dengan pelanggan, keluarga, tetangga, dan masyarakat merupakan aset jangka panjang yang akan memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan usaha. Mereka meyakini bahwa keuntungan dapat diperoleh seiring dengan terjaganya kepercayaan dan hubungan baik dengan lingkungan sekitar.

Pada pelaku UMKM Suku Jawa, hubungan sosial dipandang sebagai landasan utama dalam menjalankan usaha. Ibu Sinta menjelaskan bahwa keuntungan dan hubungan sosial sebaiknya berjalan secara seimbang. Namun apabila harus memilih salah satunya, beliau lebih memilih menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan masyarakat. Hubungan yang harmonis akan menciptakan rasa percaya sehingga pelanggan akan terus kembali berbelanja.

"Seimbang, tapi kalau harus memilih, saya lebih jaga hubungan sosial. Kalau hubungan baik terjaga, keuntungan akan datang dengan sendirinya." (Petikan wawancara dengan Ibu Sinta 16 Mei 2026)

Pandangan yang sama juga disampaikan oleh Ibu Nining. Menurutnya menjaga silaturahmi dengan pelanggan dan masyarakat merupakan prinsip yang selalu dipegang dalam menjalankan usaha. Beliau percaya bahwa rezeki telah diatur oleh Tuhan sehingga yang terpenting adalah bersikap jujur, ramah, dan menjaga hubungan baik dengan sesama.

"Lebih mengutamakan hubungan sosial. Prinsip saya, rezeki sudah ada yang mengatur, yang penting silaturahmi tetap terjaga." (Petikan wawancara dengan Ibu Nining 16 Mei 2026).

Pada pelaku UMKM Suku Madura, hubungan sosial juga diprioritaskan namun lebih ditekankan pada pentingnya menjaga kepercayaan dan nama baik. Keuntungan memang dibutuhkan untuk mempertahankan usaha, tetapi kepercayaan pelanggan merupakan modal yang jauh lebih berharga karena membutuhkan waktu yang lama untuk membangunnya.

"Keduanya penting, tapi kalau harus dipilih, hubungan sosial tetap dijaga. Nama baik dan kepercayaan itu lebih berharga daripada keuntungan sesaat." (Petikan wawancara dengan Bapak Tri 01 Juni 2026).

Pelaku UMKM Suku Madura memandang reputasi sebagai aset utama yang menentukan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Keuntungan usaha dapat berubah-ubah mengikuti kondisi pasar, sedangkan hubungan baik dengan pelanggan dan masyarakat merupakan sesuatu yang harus dijaga secara konsisten. Apabila hubungan sosial rusak, akan sulit untuk mendapatkan kembali kepercayaan masyarakat. Selalu berusaha menjaga sikap jujur, menepati janji, dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

"Lebih mengutamakan hubungan sosial. Keuntungan bisa naik turun, tapi nama baik dan hubungan yang sudah terjalin susah dibangun kembali kalau rusak." (Petikan wawancara dengan Ibu Tun 01 Juni 2026).

Keberhasilan usaha tidak hanya diukur dari besarnya keuntungan, tetapi juga dari kemampuan mempertahankan kepercayaan dan hubungan baik dengan lingkungan. Secara keseluruhan, menunjukkan bahwa baik pelaku UMKM Suku Jawa maupun Suku Madura memandang hubungan sosial sebagai modal utama dalam menjaga keberlanjutan usaha. Seluruh informan meyakini bahwa hubungan yang baik akan menciptakan kepercayaan, meningkatkan loyalitas pelanggan, memperluas jaringan usaha, serta memberikan dukungan sosial ketika menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan usaha. Meskipun keuntungan tetap menjadi tujuan ekonomi yang penting, seluruh informan menilai bahwa keuntungan yang diperoleh melalui hubungan yang baik akan lebih berkelanjutan dibandingkan keuntungan sesaat yang mengorbankan kepercayaan pelanggan.

Sebagai bentuk triangulasi sumber, peneliti juga mewawancarai informan ahli untuk memperoleh pandangan akademis mengenai prioritas antara keuntungan dan hubungan sosial dalam menjalankan usaha. Pendapat informan ahli digunakan untuk memperkuat dan mengonfirmasi temuan yang diperoleh dari para pelaku UMKM mengenai keseimbangan antara tujuan ekonomi dan nilai-nilai sosial.

"Pelaku UMKM hendaknya tetap mempertahankan nilai budaya yang positif seperti kejujuran, kerja keras, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Namun, nilai tersebut harus diimbangi dengan disiplin dalam pengelolaan keuangan sehingga usaha dapat tumbuh dan berkelanjutan." (Petikan wawancara dengan Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, S.E., M.M., CRP 01 Mei 2026).

Pendapat dosen kewirausahaan tersebut memperkuat hasil wawancara para pelaku UMKM bahwa hubungan sosial dan keuntungan bukanlah dua hal yang harus dipertentangkan, melainkan perlu dikelola secara seimbang. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan, kerabat, dan masyarakat dapat meningkatkan kepercayaan serta loyalitas yang mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Namun, keputusan yang didasarkan semata-mata pada pertimbangan sosial tanpa memperhatikan kondisi keuangan usaha berpotensi mengurangi kemampuan usaha dalam mempertahankan modal dan memperoleh keuntungan. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu menempatkan hubungan sosial sebagai modal usaha yang tetap diimbangi dengan pengelolaan keuangan dan pertimbangan ekonomi agar keberlanjutan usaha dapat terus terjaga.

Apabila dibandingkan, terdapat perbedaan penekanan dalam memaknai hubungan sosial tersebut. Pelaku UMKM Suku Jawa lebih menonjolkan nilai keharmonisan, keseimbangan, kerukunan, serta keyakinan bahwa rezeki

akan mengikuti apabila hubungan dengan sesama dijaga dengan baik. Sementara itu, pelaku UMKM Suku Madura lebih menekankan pentingnya menjaga nama baik, kepercayaan, loyalitas, dan komitmen dalam setiap transaksi sebagai modal utama untuk mempertahankan usaha. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa nilai-nilai budaya memengaruhi cara pelaku UMKM mengambil keputusan bisnis, namun keduanya memiliki tujuan yang sama, yaitu menjaga keberlanjutan usaha melalui hubungan sosial yang kuat dan saling menguntungkan. Dengan demikian, hubungan sosial tidak hanya berfungsi sebagai nilai budaya, tetapi juga menjadi modal sosial yang mendukung keberhasilan dan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian, keberlanjutan usaha dimaknai oleh pelaku UMKM sebagai kemampuan usaha untuk tetap berjalan, menghasilkan pendapatan, dan mampu memenuhi kebutuhan keluarga dalam jangka panjang. Keberlanjutan usaha tidak hanya dipahami sebagai kemampuan memperoleh keuntungan secara terus-menerus, tetapi juga sebagai kemampuan menjaga hubungan sosial yang baik dengan pelanggan, keluarga, dan lingkungan sekitar. Bagi sebagian besar informan, usaha dikatakan berkelanjutan apabila masih memiliki pelanggan tetap, mampu bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi, serta tetap memberikan manfaat bagi kehidupan keluarga. Temuan ini menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha pada UMKM tidak dapat dilepaskan dari konteks sosial tempat usaha tersebut dijalankan. Pelaku usaha tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga mempertimbangkan hubungan sosial yang telah terbangun selama menjalankan usaha. Hubungan yang baik dengan pelanggan dipandang sebagai aset penting karena mampu menciptakan kepercayaan, loyalitas, dan dukungan yang dapat membantu usaha bertahan dalam jangka panjang. Dengan demikian, keberlanjutan usaha tidak hanya ditentukan oleh modal ekonomi, tetapi juga oleh modal sosial yang dimiliki pelaku usaha melalui jaringan hubungan, kepercayaan, dan dukungan komunitas[23],[24].

Selanjutnya, hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai budaya memengaruhi praktik pemisahan keuangan pribadi dan usaha. Pada pelaku UMKM suku Jawa, keuangan usaha cenderung belum dipisahkan secara jelas dari keuangan pribadi. Hasil penjualan sering langsung digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga tanpa pencatatan yang terstruktur. Kondisi ini dipengaruhi oleh nilai budaya Jawa yang menjunjung tinggi keharmonisan, kebersamaan, dan orientasi keluarga sehingga usaha dipandang sebagai bagian dari kehidupan rumah tangga. Sebaliknya, pelaku UMKM suku Madura lebih disiplin dalam melakukan pencatatan transaksi dan memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Mereka memandang bahwa pemisahan tersebut penting untuk menjaga modal, mengetahui keuntungan, serta memastikan usaha tetap berjalan dalam jangka panjang. Selain faktor sosial dan budaya, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan merupakan faktor penting dalam menjaga keberlanjutan usaha. Informan ahli menegaskan bahwa pencatatan keuangan dan pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi memungkinkan pelaku usaha mengetahui kondisi usaha secara akurat sehingga keputusan bisnis dapat diambil secara lebih tepat. Oleh karena itu, meskipun nilai budaya memberikan pengaruh terhadap perilaku ekonomi pelaku UMKM, penerapan pengelolaan keuangan yang baik tetap diperlukan agar hubungan sosial tidak menyebabkan terganggunya modal usaha maupun ketidakjelasan kondisi keuangan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa literasi keuangan dan disiplin dalam pengelolaan keuangan berkontribusi terhadap keberlanjutan UMKM[21], [26]. Temuan ini memperkuat penelitian mengenai pengelolaan keuangan pedagang suku Jawa dan praktik pengelolaan dana dalam konteks sosial budaya Madura [6], [7]. Selain itu, kondisi tersebut juga dapat dijelaskan melalui Teori Embeddedness yang dikemukakan oleh Granovetter, yang menyatakan bahwa tindakan ekonomi selalu dipengaruhi oleh hubungan sosial dan nilai budaya yang berkembang di masyarakat [4].

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai budaya memengaruhi cara pelaku UMKM menentukan harga, memperoleh laba, dan memberikan harga khusus kepada kerabat. Pelaku UMKM suku Jawa cenderung menetapkan harga dengan mempertimbangkan hubungan sosial sehingga lebih fleksibel dalam memberikan potongan harga atau keringanan kepada kerabat. Sebaliknya, pelaku UMKM suku Madura lebih menekankan perhitungan modal, biaya, dan laba, meskipun tetap memberikan keringanan kepada kerabat dalam batas yang wajar agar tidak mengganggu keberlangsungan usaha. Menurut peneliti, perbedaan tersebut menunjukkan bahwa keputusan dalam penentuan harga dan laba tidak hanya didasarkan pada pertimbangan ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh nilai budaya yang dianut pelaku usaha. Temuan ini sejalan dengan Teori Embeddedness yang menjelaskan bahwa tindakan ekonomi dipengaruhi oleh hubungan sosial dan nilai budaya yang berkembang di masyarakat [4], [6], [7]. Oleh karena itu, keberlanjutan usaha tercapai melalui keseimbangan antara pencapaian keuntungan dan pemeliharaan hubungan sosial.

Pengaruh budaya tersebut kemudian tercermin dalam pengambilan keputusan ekonomi pelaku UMKM. Pelaku UMKM suku Jawa cenderung mengambil keputusan ekonomi berdasarkan nilai rukun, tepa selira, dan gotong royong. Hal tersebut terlihat dari kebiasaan memberikan harga yang lebih murah kepada kerabat, memberikan kelonggaran pembayaran, maupun tidak mengambil keuntungan yang terlalu besar demi menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Sebaliknya, pelaku UMKM suku Madura lebih menekankan perhitungan biaya, modal, dan keuntungan dalam menentukan harga jual[7]. Meskipun tetap menjaga hubungan sosial, keputusan ekonomi tetap didasarkan pada pertimbangan agar modal usaha tidak terganggu. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa budaya Jawa lebih menempatkan hubungan sosial sebagai dasar pertimbangan ekonomi, sedangkan budaya Madura lebih

menyeimbangkan hubungan sosial dengan tanggung Jawab ekonomi. Temuan ini memperkuat Teori Embeddedness yang menjelaskan bahwa keputusan ekonomi tidak sepenuhnya didasarkan pada rasionalitas ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh norma sosial dan budaya [4], [6].

Lebih lanjut, hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM berusaha menjaga keseimbangan antara pencapaian keuntungan dan hubungan sosial sebagai bagian dari keberlanjutan usaha. Seluruh informan memandang bahwa keuntungan memang diperlukan agar usaha tetap berjalan, tetapi hubungan sosial merupakan modal jangka panjang yang mampu menciptakan loyalitas pelanggan dan kepercayaan masyarakat [25]. Pada pelaku UMKM suku Jawa, keseimbangan tersebut diwujudkan melalui keramahan, pemberian harga yang lebih terjangkau, serta keyakinan bahwa rezeki akan mengikuti apabila hubungan baik tetap terjaga. Sementara itu, pelaku UMKM suku Madura menjaga hubungan sosial melalui kejujuran, pelayanan yang baik, dan menjaga nama baik, tetapi tetap mempertahankan prinsip bahwa harga harus mampu menutup biaya dan memberikan keuntungan yang wajar. Dengan demikian, hubungan sosial tetap dipelihara tanpa mengorbankan stabilitas keuangan usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa modal sosial dan pengelolaan keuangan harus berjalan secara seimbang agar keberlanjutan usaha dapat tercapai [21],[24].

Tabel 2
Ringkasan Hasil Penelitian

No	Keterangan	Suku Jawa	Suku Madura
1	Makna Keberlanjutan Usaha	Menekankan hubungan sosial dan keberlangsungan usaha.	Menekankan keuntungan, disiplin, dan keberlanjutan usaha.
2	Pencatatan dan Pemisahan keuangan Usaha dengan keuangan pribadi	Tidak mencatat secara rutin dan masih mencampur antara keuangan usaha dengan keuangan pribadi.	Mencatat penjualan dan memisahkan keuangan usaha dengan pribadi.
3	Penentuan Harga, Laba, dan Pemberian Harga Khusus kepada Kerabat	Harga cenderung di bawah pasaran, laba tidak dihitung secara rinci	Harga sesuai perhitungan biaya dan laba yang wajar
4	Pengaruh Hubungan Sosial terhadap Keputusan Usaha	Hubungan sosial lebih dominan dalam pengambilan Keputusan.	Hubungan sosial penting tetapi tetap mempertimbangkan faktor ekonomi.
5	Prioritas antara Keuntungan dan Hubungan Sosial	Lebih mengutamakan hubungan sosial.	Menyeimbangkan hubungan sosial dan keuntungan usaha

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha merupakan hasil interaksi antara faktor ekonomi, sosial, budaya, dan kemampuan pengelolaan keuangan[4]. Nilai budaya memengaruhi praktik pemisahan keuangan pribadi dan usaha, membentuk pengambilan keputusan ekonomi, serta menentukan cara pelaku UMKM menjaga keseimbangan antara keuntungan dan hubungan sosial[21]. Pelaku UMKM suku Jawa lebih menonjolkan nilai keharmonisan, kebersamaan, dan hubungan sosial sebagai dasar menjalankan usaha, sedangkan pelaku UMKM suku Madura lebih menekankan kedisiplinan, tanggung Jawab ekonomi, dan kejelasan pengelolaan keuangan[25]. Meskipun memiliki penekanan yang berbeda, kedua kelompok memiliki tujuan yang sama, yaitu menjaga keberlanjutan usaha agar tetap mampu memberikan manfaat ekonomi sekaligus mempertahankan hubungan sosial yang baik sesuai dengan nilai budaya yang mereka anut. Temuan tersebut memperluas kajian akuntansi keperilakuan dan akuntansi sosial bahwa keberlanjutan usaha tidak hanya ditentukan oleh besarnya keuntungan, tetapi juga oleh kemampuan pelaku UMKM mengintegrasikan nilai budaya ke dalam praktik pengelolaan usaha [21],[24], [27].

IV. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa nilai budaya berkontribusi dalam memengaruhi praktik pemisahan keuangan usaha dan pribadi, pengambilan keputusan ekonomi, serta cara pelaku UMKM menjaga keseimbangan antara keuntungan dan hubungan sosial. Pelaku UMKM suku Jawa cenderung lebih mengutamakan keharmonisan dan hubungan kekeluargaan, sedangkan pelaku UMKM suku Madura lebih menekankan kedisiplinan dalam pengelolaan keuangan dan perhitungan keuntungan. Meskipun demikian, pelaku UMKM suku Jawa dan suku Madura memiliki tujuan yang sama, yaitu menjaga keberlanjutan usaha untuk diteruskan anak dan cucu.

Penelitian ini hanya melibatkan empat pelaku UMKM dan satu dosen kewirausahaan sebagai triangulasi sumber, sehingga hasil penelitian belum dapat menggambarkan seluruh karakteristik pelaku UMKM suku Jawa dan suku Madura. Selain itu, penelitian hanya berfokus pada aspek budaya dalam praktik pengelolaan usaha.

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat melibatkan lebih banyak informan dengan jenis usaha dan wilayah yang lebih beragam. Selain itu, penelitian selanjutnya dapat mengelaborasi lebih dalam terkait dengan penerapan SAK EMKM atau bahkan dampak digitalisasi bagi para pelaku UMKM agar relevan dengan kemajuan dunia industri saat ini.

V. PERSEMBAHAN

Tiada lembar skripsi yang paling indah dalam laporan ini kecuali lembar persembahan. Di antara seluruh halaman dalam skripsi ini, lembar pengesahan adalah halaman yang paling bermakna, karena disinilah penulis menitipkan rasa terima kasih yang tidak mampu terucap oleh kata kata. Bismillahirrahmanirrahim, dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah S.W.T. skripsi ini kami persembahkan untuk:

1. Allah SWT atas segala nikmat dan rahmat serta karunia pertolongan-Nya selama penulis menyusun skripsi.
2. Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi contoh sekaligus panutan bagi penulis.
3. Untuk Muhammad Edi Irwanto ayah dari sang penulis dan Siti Anisah selaku ibu penulis Tercinta Terima kasih atas kasih sayang yang tak pernah berkurang, doa yang tak pernah putus, serta segala pengorbanan yang telah diberikan dengan penuh keikhlasan. Setiap langkah dan pencapaian dalam perjalanan ini tidak lepas dari dukungan, kepercayaan, dan semangat yang selalu Ayah dan Ibu berikan. Skripsi ini penulis persembahkan sebagai wujud rasa syukur dan terima kasih atas segala cinta yang telah mengiringi setiap langkah kehidupan. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, dan keberkahan kepada Ayah dan Ibu. Semoga suatu hari nanti penulis dapat membalas segala kebaikan dan membuat Ayah dan Ibu bangga.
4. Untuk Adik Tersayang Terima kasih telah menjadi bagian dari setiap langkah perjalanan ini. Terima kasih atas doa, semangat, canda tawa, dan dukungan yang selalu diberikan, bahkan di saat-saat yang paling melelahkan, selalu menemani penulis tidur hingga larut malam. Semoga pencapaian sederhana ini dapat menjadi inspirasi bagi kita untuk terus belajar, berjuang, dan meraih impian. Tetaplah menjadi pribadi yang baik, rendah hati, dan tidak pernah menyerah.
5. Kepada seseorang yang tak kalah penting dan tanpa sengaja hadir sejak semester pertama hingga saat ini, Novan Arsila Ramadani, terima kasih telah menjadi bagian berharga dalam perjalanan hidup penulis. Terima kasih atas segala kontribusi, waktu, tenaga, dukungan, serta perhatian yang telah diberikan selama proses penyusunan karya tulis ini. Terima kasih karena selalu hadir untuk mendengarkan setiap keluh kesah, memberikan hiburan di saat lelah, serta menjadi penyemangat agar penulis tetap kuat dan pantang menyerah dalam menyelesaikan studi ini.
6. Penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada Ibu Ruci Arizanda Rahayu, S.E., M.S.A., Ak., CA., CRP. selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan, kritik, dan saran yang membangun selama proses ujian skripsi. Setiap arahan yang diberikan menjadi pembelajaran yang sangat berharga dan membantu penulis dalam menyempurnakan skripsi ini.
7. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Edo Perdana dan Hadiyhtun Nikmah yang telah menjadi teman seperjuangan selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas doa, dukungan, semangat, kebersamaan, serta kesediaannya untuk saling membantu dalam setiap proses. Semoga persahabatan ini tetap terjalin dengan baik dan kita semua diberikan kemudahan dalam meraih cita-cita serta kesuksesan di masa depan.
8. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Edo Perdana dan Hadiyhtun Nikmah yang telah menjadi teman seperjuangan selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas doa, dukungan, semangat, kebersamaan, serta kesediaannya untuk saling membantu dalam setiap proses. Semoga persahabatan ini tetap terjalin dengan baik dan kita semua diberikan kemudahan dalam meraih cita-cita serta kesuksesan di masa depan.
9. Penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada Rosi Assariyu Saqoty, teman seperjuangan yang telah setia menemani dan memberikan dukungan sejak awal hingga akhir proses sidang skripsi. Terima kasih atas waktu, semangat, doa, dan kehadiran yang selalu menguatkan di setiap proses yang dilalui. Semoga segala kebaikan yang telah diberikan menjadi berkah, dan semoga persahabatan ini senantiasa terjalin dengan baik serta mengantarkan kita pada kesuksesan di masa depan.
10. Terakhir, penulis mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri yang telah mampu bertahan, bangkit dari setiap rasa lelah dan keraguan, serta terus berjuang hingga skripsi ini dapat terselesaikan. Terima kasih karena tidak menyerah, tetap percaya pada proses, dan berani melangkah hingga mencapai titik ini. Semoga pencapaian sederhana ini menjadi awal dari langkah-langkah besar yang penuh keberkahan, kesuksesan, dan kebahagiaan di masa depan.

