

# Implementation Accounting in The Perspective of Javanese Traders

## Implementasi Akuntansi dalam Perspektif Pedagang Suku Jawa

Sri Nanda Tresnawati <sup>1)</sup>, Ruci Arizanda Rahayu <sup>\*,2)</sup>

<sup>1)</sup> Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

<sup>2)</sup> Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

\*Email Penulis Korespondensi: ruci\_rahayu@umsida.ac.id

**Abstract.** *This study aims to find out how Javanese traders practice accounting in managing their business. The application of accounting referred to in this study is budgeting, recording and determining the selling price of merchandise. This research was conducted at Pohjejer Market using qualitative methods with a phenomenological approach. The results of the study show that Javanese traders in Pohjejer Market do not apply budgeting and record-keeping accounting. Apart from that, in its application it is still influenced by the local wisdom of Javanese culture, such as determining the selling price which not only provides material benefits but also non-material benefits. This research has implications for Javanese traders who sell in traditional markets so that they can record business funds systematically. With systematic recording, traders can make decisions for the progress of their business.*

**Keywords** - Accounting Implementation; Traders; Javanese

**Abstrak.** *Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pedagang Suku Jawa mempraktikkan akuntansi dalam mengelola usahanya. Penerapan akuntansi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penganggaran, pencatatan dan penentuan harga jual barang dagang. Penelitian ini dilakukan di Pasar Pohjejer yang menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang Suku Jawa di Pasar Pohjejer tidak menerapkan akuntansi penganggaran dan pencatatan. Selain itu dalam penerapannya masih dipengaruhi kearifan lokal budaya Jawa seperti penentuan harga jual yang tidak hanya memberikan keuntungan materi tetapi juga keuntungan non materi. Penelitian ini berimplikasi terhadap pedagang Suku Jawa yang berjualan di pasar tradisional sehingga mereka dapat melakukan pencatatan dana usaha secara sistematis. Dengan adanya pencatatan yang sistematis, pedagang dapat mengambil keputusan untuk kemajuan bisnisnya.*

**Kata Kunci** - Implementasi Akuntansi; Pedagang; Suku Jawa

### I. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara dengan jumlah penduduk terbanyak di dunia dengan berbagai macam suku yang tinggal di dalamnya. Sebagai negara kepulauan yang memiliki kurang lebih 17.000 pulau yang tersebar dengan 1.340 etnik yang tinggal didalamnya, Suku Jawa merupakan jumlah populasi terbesar di nusantara. Jika dahulu orang menyebut penduduk asli Pulau Jawa adalah Suku Jawa namun tidak dengan sekarang ini. Pembagian kelompok tidak lagi dilihat berdasarkan tempat tinggal karena banyaknya transmigrasi penduduk ke kota besar yang membuat batas-batas wilayah menjadi hilang. Keinginan untuk merantau keluar dari kampung halaman demi pekerjaan yang lebih baik menjadi satu alasan terjadinya transmigrasi [1]. Sering kita temui di sekitar bahwa mereka yang bertransmigrasi membentuk kelompok-kelompok kecil di tempat tinggal baru karena persamaan budaya yang sebelumnya melekat pada diri masing-masing [2]. Sebagai contoh di daerah Surabaya kita mengenal Kampung Arab di Desa Ampel sebagai jejak penyebaran Islam di Pulau Jawa, kemudian Kampung Pecinan yang syarat akan budaya Tionghoa juga dapat kita temui disini. Kampung-kampung tersebut saat ini menjadi destinasi wisata yang banyak digemari masyarakat untuk dikunjungi.

Penduduk yang tinggal di Indonesia tidak semua merupakan pribumi akan tetapi juga pendatang dari luar negeri, sebagai contoh etnis Cina, Arab dan India. Etnis merupakan sekumpulan individu yang saling berkaitan atas keturunan, adat, agama dan bahasa yang memiliki kesamaan sejarah [3]. Seseorang dianggap menjadi bagian dari kelompok tertentu jika memiliki hubungan darah dengan etnis tersebut. Sebaliknya jika seseorang tidak memiliki hubungan darah, maka tidak termasuk bagian dari kelompok meskipun di dalam individu tersebut telah menjalankan nilai-nilai kebudayaan mereka.

Keberagaman di Indonesia tidak terlepas dari suku bangsa namun juga ras, agama, dan budaya pada masing masing daerah yang menjadikan perbedaan tersendiri antara satu dengan yang lain. Budaya merupakan unsur kehidupan yang

paling penting, yang memiliki dampak dan kontribusi yang besar di segala bidang [4]. Budaya yang berkembang dalam suatu daerah diwariskan secara turun temurun dan dilakukan secara berulang-ulang sehingga menjadi sebuah prinsip yang membentuk pola kehidupan dalam kelompok tertentu. Misalnya dari segi pakaian, masyarakat di timur khususnya di Papua masih menggunakan pakaian adat yang terlihat hampir telanjang, sedangkan di wilayah barat yaitu Provinsi Aceh lebih banyak yang memakai hijab dan pakaian panjang. Budaya yang dimiliki merupakan kebanggaan tersendiri sehingga harus dilestarikan dan dijaga supaya identitas diri tidak hilang seiring berjalannya waktu.

Aspek kebudayaan yang melekat di setiap daerah akan mencerminkan perilaku yang secara tidak langsung dapat membangun pola pikir, karakter, norma dan moral dalam kehidupan sehari-hari, tidak terkecuali dalam hal berdagang [5]. Jika lebih diperhatikan, masyarakat Indonesia dalam menjalankan usahanya masih dipengaruhi oleh adat masing-masing dari suku dan bangsa serta kelompok masyarakat. Perbedaan cara berdagang masing-masing etnis seperti Jawa, Madura, Tionghoa berbisnis merupakan contoh nyata dari pengaruh budaya yang diwariskan secara turun menurun. Menggali lebih dalam, budaya perdagangan mempengaruhi bentuk praktik akuntansi yang diterapkan. Hal ini diperkuat dengan penelitian [6] pada Suku Jawa yang menyatakan budaya *ponan* di masyarakat membentuk penerapan akuntansi para pedagang. Peningkatan penjualan beberapa pasar tradisional ditentukan melalui perhitungan *dino pasaran* yaitu *pahing, pon, wage, kliwon, dan legi* [7]. Kebiasaan yang sudah mandarah daging sulit untuk diubah oleh karena itu, masyarakat Jawa biasanya masih sarat dengan budaya kuno, sehingga mereka lebih mengutamakan tradisi dalam setiap tingkah laku dan tindakannya yang sudah menjadi *mindset* [8].

Sejarah dan perkembangan akuntansi dari masa ke masa secara unik terbentuk melalui perkembangan nilai-nilai sosial, budaya dan ekonomi masyarakat [4]. Arti sebenarnya dalam penerapan akuntansi adalah terdapatnya ide-ide yang melandasinya berupa anggapan dasar, konsep, deskripsi, dan penalaran [9]. Dalam akuntansi terdapat istilah *an everchanging discipline* yang artinya disiplin yang selalu berubah, jadi dapat disimpulkan pengetahuan ini berubah seiring berjalannya waktu [10]. Standar akuntansi bersifat prinsipil, artinya standar akuntansi tidak ketat atau kaku, tetapi hanya memuat standar akuntansi umum yang harus diikuti untuk memastikan tercapainya kualitas informasi, seperti relevansi, komparabilitas, dan objektivitas [11]. Oleh karena itu, pelaku akuntansi dapat memilih teknik yang akan digunakan dengan syarat mereka mematuhi aturan akuntansi yang berlaku umum [11].

Di negara kita, etnis Cina merupakan salah satu etnis yang terkenal akan prinsip ekonomi dan budayanya. Meskipun telah beradaptasi dengan pribumi, nilai-nilai keluhuran nenek moyang mereka masih tetap dijalankan. Salah satu tradisi yang dijalankan yakni memprediksi apakah akan ada peluang atau hambatan bisnis di tahun tertentu melalui ramalan *shio* [12]. Simbol binatang atau yang disebut *shio* dalam kebudayaan Cina merupakan 12 simbol binatang yang digunakan menjadi tolak ukur membaca kepribadian, kesehatan dan karir seseorang [13]. Misalnya tahun 2023 pada kalender Cina menyebutkan bahwa di tahun tersebut merupakan tahun kelinci air. Sehingga seseorang yang menjalankan suatu bisnis atau membuka bisnis baru sebaiknya memilih pekerjaan yang memerlukan kesabaran dan ketelitian seperti menjahit. Selain itu kepribadian utama *shio* kelinci yang cerdas dan ramah usaha di bidang perawatan hewan juga bisa dipertimbangkan dalam hal ini. Meskipun tidak dapat dijelaskan secara ilmiah namun mayoritas etnis Cina masih menggunakan informasi tersebut sebagai dasar dalam mengambil keputusan.

Dari 273 juta penduduk Indonesia, 41% jumlah populasinya merupakan Suku Jawa yang tinggal di dalamnya. Sebagai suku yang paling besar *tiyang jawi* (krama) berasal dari daerah Jawa Tengah, Jawa Timur, Yogyakarta, Jawa Barat dan Banten. Kebanyakan dari mereka merupakan penganut ajaran Islam dan sebagian kecil memiliki kepercayaan kejawan di samping Kristen, Hindu dan Budha. Orang Jawa sangat menjunjung tinggi sifat kesopanan dan kesederhanaan. Ketika berbicara kepada orang yang lebih tua maka harus menggunakan bahasa yang lebih halus yaitu bahasa krama inggil. Arti dari inggil adalah tinggi sehingga menggunakan bahasa krama inggil artinya kita menghormati, menghargai dan memuliakan orang tersebut. Budaya Jawa terkenal akan nilai-nilai keseimbangan, keselarasan dan keserasian dalam menjalankan aktivitasnya sehari-hari. Bahkan kebudayaan Suku Jawa mampu menarik perhatian dunia salah satunya yaitu kesenian alat musik gamelan dan pertunjukan wayang kulit.

Karena dominasi penduduk Suku Jawa yang cukup besar tak heran keberadaan mereka juga turut mempengaruhi perekonomian negara [2]. Sejak dulu Suku Jawa lebih banyak berprofesi sebagai petani sedangkan yang merantau di perkotaan menjadi seorang karyawan dan juga pedagang. Jika dibandingkan dengan etnis Cina usaha yang dijalankan Suku Jawa memiliki tata pengelolaan keuangan yang berbeda yaitu dalam pencatatan akuntansi. Dilihat dari pengelolaan keuangan, etnis Cina lebih baik dalam hal pengelolaannya dibuktikan dengan banyak pengusaha-pengusaha di Indonesia yang dimiliki oleh keturunan Tionghoa [14]. Sangat penting bagi keluarga etnis Cina yang merupakan pedagang maupun non pedagang untuk menghitung keseimbangan arus kas karena selain berusaha meningkatkan pendapatan melalui kerja keras, menghitung keseimbangan adalah dasar pencapaian keberhasilan. Dalam menggunakan uang keluarga etnis Cina juga sangat berhati-hati [15].

Sedangkan untuk pedagang Jawa sering memahami bahwa akuntansi hanya digunakan untuk perusahaan yang memiliki skala bisnis besar dengan omset jutaan rupiah. Banyak orang mengasumsikan bahwa kegiatan akuntansi hanya bisa dilakukan oleh seorang profesional. Orang awam seperti pedagang-pedagang kecil mengesampingkan hal ini karena bagi mereka tujuan berdagang hanya untuk kebutuhan sandang dan pangan. Hal ini selaras dengan penelitian

[4] pada pedagang nasi jinggo bahwa pencatatan hanya menambah pekerjaan sehingga akuntansi yang mereka gunakan adalah akuntansi memori dengan cara mengingat volume penjualan nasi jinggo yang besar dan biaya proses produksi dalam satu hari. Penelitian [16] juga menyatakan pemilik usaha kecil percaya bahwa tujuan bisnis mereka adalah untuk mencari nafkah, sehingga mereka tidak memerlukan sistem akuntansi yang rumit.

Jika diamati lebih lanjut implementasi akuntansi pedagang dipengaruhi kearifan lokal yang bersumber dari budaya. Meskipun era modernitas sudah dimulai namun nilai-nilai luhur nenek moyang yang dipelajari sejak dini masih melekat dalam diri seorang pedagang. Tidak peduli dimana mereka berada namun kepercayaan itu telah menjadi pedoman dalam bertindak. Dalam transaksi jual beli tidak semua pembeli sepakat atas harga sehingga terjadilah tawar menawar [17]. [18] dalam penelitiannya menjelaskan bahwa pedagang menggunakan cara tawar menawar dan bonus atas dagangan yang dijual. Praktik akuntansi penjualan yang dinegosiasikan didorong oleh nilai-nilai yang tidak berwujud, yaitu ketekunan dan kesabaran. Selain itu pemberian bonus kepada pembeli berpedoman pada semangat kearifan lokal berupa persaudaraan. Semangat kesabaran, ketekunan dan persaudaraan ada karena mengharapkan ridho Allah. Dalam menentukan harga jual pedagangpun hanya menggunakan perkiraan tanpa ada perhitungan matematis [19]. Ilmu akuntansi juga harus menyediakan anggaran perhitungan harga sehingga dapat memberikan kontribusi dalam menetapkan harga jual supaya pedagang dapat mempertahankan eksistensinya di pasar [20]. Lebih lanjut [21] dalam penelitiannya pada pedagang sembako di Gorontalo keuntungan yang diinginkan tidak semata tujuan duniawi namun juga membantu antar sesama yang dikenal dengan istilah *huyula* (saling membantu).

Seperti yang terjadi pada pedagang Jawa di Pasar Pohjejer Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto. Pedagang pasar tradisional skala kecil juga terdapat bentuk akuntansi yang diterapkan. Tanpa kita ketahui beberapa pedagang sebenarnya juga melakukan akuntansi, namun mereka memahami kegiatan ini dengan arti yang berbeda tidak seperti yang kita pelajari di bangku perkuliahan. Implementasi akuntansi pedagang dipengaruhi nilai-nilai immaterial yang bersumber dari hati nurani, akal, emosi, kehendak dan keyakinan, seperti gotong royong, empati, kasih sayang, ketulusan, cinta dan iman kepada Sang Pencipta. Hal ini dapat dilihat dari harga jual barang dagang yang masih dilakukan dengan cara tawar menawar. Selain itu terdapat istilah “harga teman” yang artinya jika pembeli tersebut sudah akrab dengan penjual maka harga yang diperoleh menjadi lebih murah dibandingkan membeli di tempat lain. Pemberian bonus hadiah ketika menjelang hari raya Idul Fitri atau yang disebut “*persenan*” banyak dilakukan oleh pedagang Suku Jawa di Pasar Pohjejer sebagai bentuk menjaga hubungan sesama pelanggan.

Jika digali lebih dalam perdagangan sudah dilakukan sejak zaman kolonialisme bangsa Eropa yang syarat akan praktek monopoli. Kebijakan yang dilakukan sangat merugikan rakyat karena pedagang pribumi hanya diperbolehkan menjual rempah-rempah kepada VOC. Tidak hanya itu penetapan harga jualpun juga dikuasai oleh pihak Belanda sebagai penguasa wilayah pada saat itu [22]. Korupsi dan tindakan curang juga kerap dilakukan untuk tujuan keuntungan. Akuntansi saat ini merupakan produk ilmu pengetahuan dari bangsa barat yang mengandung ajaran modernitas bertolak dengan budaya dan kepercayaan kita [23]. Laporan keuangan yang mencerminkan sikap egoisme hanya untuk mengetahui keuntungan miliknya sehingga informasi disajikan tidak wajar. Pada saat yang sama materialisme untuk mendapatkan laba besar pada akhirnya selalu bermuara pada uang. Selain itu nilai utilitarianisme tercermin dalam pengukuran keberhasilan suatu perusahaan berdasar besar kecilnya profit yang diperoleh terlepas dari proses bagaimana cara keuntungan itu didapat bertentangan dengan nilai yang berlaku di masyarakat.

Sekarang ini penelitian akuntansi berbasis nilai-nilai budaya masyarakat mulai banyak diulas. Kesimpulan yang menjadi benang merah dari beberapa penelitian terdahulu adalah menggali keunikan akuntansi masyarakat lokal dan berupaya untuk mencegah dominasi adopsi dari penyebaran akuntansi modern yang bertentangan. Bukan tanpa sebab, tidak hanya melunturkan tetapi juga menghilangkan nilai kearifan dari praktik akuntansi [24].

Penelitian ini penting dilakukan karena tidak semestinya praktik akuntansi di lingkungan masyarakat terbelenggu oleh nilai-nilai kapital yang merupakan warisan kolonialisme sejarah. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pedagang Suku Jawa mempraktikkan akuntansi dalam mengelola usahanya. Penerapan akuntansi pedagang dapat berupa pencatatan, penganggaran, dan penentuan harga jual barang dagang. Indonesia yang terdiri dari berbagai macam suku mempunyai adat istiadat yang mempengaruhi seluruh aspek kehidupannya. Tujuan akuntansi tidak hanya berorientasi kepada material (keuntungan) semata yang mengakibatkan perilaku melakukan tindakan *fraud*. Karena selama ini banyak pelanggaran nyata dalam kegiatan berdagang misalnya mengurangi timbangan, menggunakan bahan berbahaya, praktek dukun segala cara dihalalkan untuk mendapatkan kekayaan. Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelaku ekonomi hanya berorientasi pada kekayaan yaitu uang. Berangkat dari hal tersebut peneliti berharap agar hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pembelajaran agar sebagai seorang pedagang kita hendaknya juga memperhatikan kehidupan sosial masyarakat bukan mementingkan diri sendiri.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian yang dilakukan oleh [15]. Penelitian terdahulu membahas tentang pengelolaan keuangan rumah tangga etnis China, Arab dan Jawa yang memiliki latar belakang pedagang maupun non pedagang di kawasan Pasar Panjer Kecamatan Mojosari Kabupaten Mojokerto. Sedangkan dalam penelitian ini akan berfokus pada penerapan akuntansi pedagang pasar tradisional yaitu Suku Jawa atas usaha yang dimiliki, tepatnya berlokasi di Desa Pohjejer Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto. Penelitian ini berimplikasi

terhadap pedagang Suku Jawa yang berjualan di pasar tradisional sehingga mereka dapat melakukan pencatatan dana usaha secara sistematis. Dengan adanya pencatatan yang sistematis, pedagang dapat mengambil keputusan untuk kemajuan bisnisnya.

## II. METODE

### A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menjelaskan tentang fenomena, peristiwa, dinamika sosial, sikap, kepercayaan dan persepsi seseorang atau kelompok melalui analisis yang dideskripsikan dengan kata-kata. Penelitian kualitatif dilakukan secara menyeluruh yang menitikberatkan pada proses dengan melihat hubungan antar variabel terhadap objek penelitian yang bersifat interaktif sehingga tidak dapat dikenali antara variabel independen dan dependennya [15]. Informan dalam penelitian kualitatif memiliki kedudukan penting dan dihargai tinggi karena merupakan sumber informasi yang dapat memberikan persepsi dan makna-makna terhadap permasalahan yang diangkat hingga menghantarkan pada sebuah fakta [25].

Pendekatan yang digunakan adalah fenomenologi karena peneliti akan mengkaji pengalaman subyektif, kehidupan, dan perspektif individu. Peneliti akan mengungkap dan mempelajari perspektif setiap individu dalam memaknai setiap pengalaman hidup yang telah dilewati dimana datanya diperoleh dari keterangan pernyataan-pernyataan secara lisan maupun tertulis. Dalam pendekatan fenomenologi tidak ada batasan interpretasi atau pemahaman terhadap fenomena yang diteliti karena dilakukan dalam situasi yang natural [25].

### B. Lokasi Penelitian

Penelitian akan dilakukan di Pasar Pohjejer Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto. Pasar Pohjejer merupakan pasar tradisional yang terletak di Jalan Raya Gondang, Desa Pohjejer, Kecamatan Gondang, Kabupaten Mojokerto. Pasar ini secara garis besar memperjualbelikan barang kebutuhan pokok sehari-hari di samping kebutuhan sekunder. Beroperasi dari jam 03.00-12.00 WIB, pasar Pohjejer saat ini memiliki kurang lebih 161 pedagang yang berasal dari Kelurahan Pohjejer dan sekitarnya. Pasar ini juga memiliki fasilitas pendukung seperti toilet, musholla, dan area parkir. Saat sore hari di sepanjang jalan, terdapat pedagang kaki lima yang berjejer menjajakan dagangan mereka. Selain itu terdapat beberapa ruko di sekitarnya yang menyediakan aneka macam kebutuhan rumah tangga hingga alat elektronik.

### C. Fokus Penelitian

Fokus dalam penelitian perlu diatur karena merupakan pedoman arah kerja penelitian dalam mengumpulkan informasi yang kemudian disusun menjadi pembahasan agar tepat sasaran sesuai yang diinginkan. Selain itu fokus penelitian juga sebagai batasan agar penelitian yang dilakukan tidak berlebihan yang nantinya berdampak pada ketidakjelasan dalam pengembangan pembahasan [26]. Penelitian ini berfokus pada perilaku pedagang Suku Jawa di lingkungan Pasar Pohjejer Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto dalam melakukan pencatatan, penganggaran, dan penentuan harga jual. Pedagang yang dimaksud adalah pedagang grosir maupun eceran.

### D. Teknik Penentuan Informan

Informan merupakan seseorang yang dianggap mengetahui masalah yang sedang diselidiki serta sebagai basis pengumpulan data yang dapat memberikan informasi akurat bagi peneliti. Teknik yang digunakan peneliti dalam menentukan informan yaitu dengan terjun secara langsung ke Pasar Pohjejer untuk menentukan siapa saja yang dianggap memenuhi kriteria dalam penelitian. Kriteria yang menjadi dasar dalam penentuan informan penelitian ini adalah pertama, pengalaman berjualan. Penjual yang memiliki pengalaman lebih dari 5 tahun dianggap akan memberikan informasi lebih akurat dan detail tentang praktik akuntansi penjualan yang selama ini dilakukannya. Kedua, tempat berdagang. Informan harus seorang pedagang yang berjualan di Pasar Pohjejer karena lokasi penelitian ini berfokus pada daerah tersebut disamping memudahkan peneliti untuk proses pengumpulan data. Ketiga, informan bersedia untuk meluangkan waktu berbagi pengalaman tentang praktik akuntansi penjualan. Keempat, informan merupakan seorang pedagang grosir dan eceran sehingga memiliki kios tetap, bukan pedagang kaki lima. Berikut disajikan data informan pedagang Suku Jawa.

**Tabel 1.** Informan Penelitian

No.	Nama	Jenis Dagangan	Alamat
1.	Ibu Ambar	Sayur	Dsn. Pohjejer, RT. II
2.	Ibu Satumi	<i>Jajan rentengan</i> , susu kotak, roti, kerupuk	Dsn. Punggul, RT. XVIII
3.	Ibu Wiwin	Pakaian, hijab, mukena, sarung	Dsn. Pohjejer, RT III
4.	Ibu Mariyati	Sembako, rokok, sabun	Dsn. Juwetrejo
5.	Ibu Ima	<i>Frozen food</i>	Dsn. Turi

### E. Jenis dan Sumber Data

Perilaku dan ucapan seseorang merupakan sumber data utama dalam penelitian kualitatif disamping dokumen. Data kualitatif yang disajikan berupa tulisan gambaran objek penelitian bukan angka. Sumber data yang digunakan adalah primer karena diambil secara langsung dari informan melalui wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi. Adapun yang menjadi sumber data adalah pedagang Suku Jawa di Pasar Pohjejer.

### F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data penelitian kualitatif tidak terpaku pada teori melainkan fakta yang terdapat di lapangan [25].

#### 1. Observasi

Observasi adalah kegiatan pengamatan visual terhadap suatu objek untuk menggali sebuah makna. Yang terpenting dalam kegiatan ini adalah ingatan dan pengendalian dalam mengeksplorasi fenomena yang terjadi. Terdapat 2 jenis observasi yaitu observasi partisipatif dan observasi non partisipatif [27]. Jika seorang peneliti ikut serta dalam kegiatan yang diamatinya maka disebut observasi partisipatif sedangkan observasi non partisipatif peneliti hanya mengamati saja tanpa ikut berperan. [15] juga menyatakan bahwa observasi merupakan teknik paling baik karena dapat menggabungkan dua metode yakni wawancara dan dokumentasi, sekaligus mengkonfirmasi kebenaran pernyataan yang diberikan.

#### 2. Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan bertemunya dua atau lebih orang untuk mendiskusikan tentang suatu topik masalah dengan bertukar informasi melalui kegiatan tanya jawab antara pewawancara dengan informan. Dengan wawancara peneliti dapat menggali informasi sedalam mungkin seperti hal-hal yang bersifat lintas waktu berkaitan dengan masa lampau, masa kini dan yang akan datang. [27] menyatakan dengan melakukan wawancara kita dapat mendapatkan data yang akurat karena langsung diperoleh dari sumber pertama sebagai pelengkap teknik pengumpulan lainnya untuk menguji kevalidan data.

Umumnya wawancara terbagi menjadi dua jenis yaitu wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Wawancara terstruktur berisi pertanyaan yang sudah disiapkan sebelumnya oleh peneliti beserta pilihan jawaban sedangkan wawancara tidak terstruktur bentuknya seperti percakapan pada umumnya [15]. Dalam penelitian ini penulis memilih wawancara tidak terstruktur karena ingin lebih dekat dengan subjek wawancara agar informasi yang lebih dalam dapat terungkap tanpa adanya keterikatan dengan pertanyaan tertulis sebelumnya.

#### 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi dalam beberapa sumber disebut sebagai cara yang paling mudah karena merupakan kegiatan pengambilan data melalui dokumen-dokumen tertulis yang sudah ada disamping biayanya murah, hemat dan efisien [27]. Bentuk dokumentasi yang dapat kita temui antara lain surat-surat, catatan, foto, laporan, data elektronik dan sebagainya. Dalam penelitian ini sumber dokumen yang diperlukan dapat berupa catatan keuangan pedagang. Peneliti juga akan mendokumentasi kegiatan wawancara untuk membuktikan bahwa semua kegiatan benar benar dilakukan bukan rekayasa.

### G. Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif agar data tidak meragukan maka perlu dilakukan uji keabsahan data. Uji *credibility*, *transferability*, *dependability* dan *confirmability* merupakan salah satu cara dalam melakukan uji keabsahan data kualitatif. Uji kredibilitas dilakukan dengan cara perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif dan *member chek* [25].

Triangulasi sebagai uji kredibilitas digunakan dalam penelitian ini. Triangulasi diartikan sebagai gabungan dari berbagai metode untuk menjelaskan permasalahan dari perspektif yang berbeda [25]. Tujuan dilakukannya triangulasi lebih untuk meningkatkan pemahaman peneliti terhadap fenomena yang ditemukan, bukan kepada mencari kebenaran. Jenis triangulasi yang dipakai dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber yang dilakukan dengan cara mencocokkan data wawancara pada sumber yang berbeda. Tujuannya adalah untuk ditarik kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan dengan tiga sumber data lainnya.

### H. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan penjabaran atas fakta-fakta untuk kemudian diinterpretasikan menjadi hipotesis (teori) [25]. Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian kualitatif analisis data yang dilakukan adalah untuk membangun hipotesis sedangkan pada kuantitatif analisis data dilakukan untuk menguji hipotesis.

Analisis data adalah proses merangkai dan menyajikan data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi secara sistematis menjadi sebuah kesimpulan yang mudah dipahami oleh orang lain [27]. Analisis data dalam penelitian kualitatif bersifat induktif artinya hal yang bersifat khusus dikaji menjadi hal yang umum. Analisis yang diperoleh selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Urutan kerja dari penelitian kualitatif tidak boleh tertukar dan dilakukan secara berurutan. Langkah-langkah yang harus dikerjakan antara lain reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

### 1. Reduksi data (*Data Reduction*)

Data kualitatif yang berbentuk narasi tidak dapat dihitung secara statistik seperti halnya dalam penelitian kuantitatif sehingga peneliti harus mencari kesamaan-kesamaan dan perbedaannya atas informasi yang diperoleh. Pada tahapan ini terjadilah proses meringkas, mengkode, dan membuat catatan kaki sehingga diperoleh data yang lebih sederhana. Selanjutnya proses ini dapat dilakukan secara berulang ulang hingga ditemukan fakta-fakta sesungguhnya yang bersifat menyeluruh [25].

### 2. Penyajian data (*Data Display*)

Kegiatan ini merupakan tahap penyusunan informasi yang memberikan peluang untuk ditarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Data yang disajikan dapat berbentuk teks, flowchart dan grafik [25]. Bentuk bentuk ini merupakan transformasi gabungan dari beberapa informasi yang sebelumnya direduksi sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya.

### 3. Penarikan kesimpulan

Kesimpulan awal yang terjadi dalam proses reduksi masih bersifat sementara dan akan berubah apabila ditemukan bukti yang kuat pada pengumpulan data berikutnya. Namun apabila simpulan awal sudah memenuhi bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan tersebut sudah bersifat kredibel. Kesimpulan merupakan inti dari penelitian yang menggambarkan pendapat-pendapat dari proses berpikir kritis. Simpulan yang dibuat harus relevan dengan fokus penelitian, tujuan penelitian dan temuan penelitian yang sudah dilakukan interpretasi dan pembahasan. Simpulan penelitian bukan ringkasan penelitian [27]. Kesimpulan merupakan penemuan baru dari seluruh proses awal hingga akhir yang dapat berupa gambaran objek, hubungan kausal interaktif serta hipotesis maupun teori.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Hasil

Masyarakat Jawa merupakan masyarakat dengan kebudayaan yang khas dan kompleks. Orang Jawa memiliki ciri budaya yang khas tergantung pada keadaan masyarakatnya. Hingga saat ini budaya Jawa masih dianggap sebagai salah satu budaya yang memiliki eksistensi tinggi [28]. Keberadaan ini terlihat pada pranata dan norma masyarakat. Budaya tulis sudah ada dalam kehidupan masyarakat Jawa sejak lama. Keberadaan ini terlihat pada pranata dan norma masyarakat. Budaya tulis sudah ada dalam kehidupan masyarakat Jawa sejak lama, bahkan sejak zaman Rasulullah yang tercermin dalam QS. Al-Baqarah ayat 282 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بِيَدِكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا بِيْخْسٍ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلَ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتٌ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْفُرُوا صَعِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ دَلِكُمْ أَفْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْرَبُ لِلشُّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا بِيْضَارَ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ؕ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ سَوْفَ يَكْفُمُكُمْ اللَّهُ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu berutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu mencatatnya. Hendaklah seorang pencatat di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah pencatat menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya. Hendaklah dia mencatat(-nya) dan orang yang berutang itu mendiktekan(-nya). Hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia menguranginya sedikit pun. Jika yang berutang itu orang yang kurang akalnya, lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Mintalah kesaksian dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada) sehingga jika salah seorang (saksi perempuan) lupa, yang lain mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Janganlah kamu bosan mencatatnya sampai batas waktunya, baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu pada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perniagaan tunai yang kamu jalankan di antara kamu. Maka, tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak mencatatnya. Ambillah saksi apabila kamu berjual beli dan janganlah pencatat mempersulit (atau dipersulit), begitu juga saksi. Jika kamu melakukan (yang demikian), sesungguhnya hal itu suatu kefasikan padamu. Bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu”.

Berkaitan dengan ayat tersebut dapat dipahami bahwa sikap adil dan jujur sangat ditekankan dalam kehidupan. Semenjak kecil, seorang anak dalam keluarga Jawa dididik untuk dapat mengendalikan perilaku dengan memberitahu mana perbuatan baik (*ilok*) dan tidak baik (*ora ilok*) [29]. Misalnya dalam hal berbicara seorang anak tidak boleh berbohong atau terhadap barang milik orang lain kita tidak boleh mencuri. Nilai-nilai yang

diajarkan dimaksudkan agar anak memiliki kepribadian yang halus dan kepekaan dalam dirinya sehingga perilakunya tidak mengganggu lingkungan saat tumbuh dewasa nanti.

Sikap religius orang Jawa menitikberatkan pada kepercayaan akan asal-usul kehidupan [9]. Pengakuan orang Jawa terhadap Tuhan sebagai Pencipta tampak dalam ungkapan-ungkapan yang berkaitan dengan ketergantungan manusia pada Tuhan. Beberapa ungkapan religius antara lain *pasrah ambek Pangeran, Gusti ora sare, kabeh uwong rejekine dhewe-dhewe, Pangeran sing mbales* sering diucapkan dalam kehidupan sehari-hari. Budaya Jawa sangat mempengaruhi sikap spiritual masyarakat Jawa dan pandangan hidup mereka. Pandangan hidup orang Jawa akan menjadi pedoman dalam bertindak. Beberapa unsur pokok dari budaya Jawa adalah sikap *rila, nrima* dan sabar [9]. *Rila* disebut juga ikhlas, yaitu kerelaan menyerahkan segala harta, upaya dan hasil kepada Tuhan. *Nrima* artinya puas dengan hasil dan nasib yang telah diberikan, bukan menyerah tapi bersyukur. Kesabaran berarti menahan diri dari berbagai kesulitan, kesedihan dan hal yang tidak disukai atau dibenci.

Dalam etos kerja, orang Jawa mengikuti nilai-nilai yang diajarkan para orang tua sejak masih kecil yang menjadi dasar etika dalam berbisnis. Pada umumnya masyarakat Jawa memiliki falsafah hidup *aja ngaya* (jangan memaksakan diri) [30]. *Ngaya* diartikan sebagai usaha di luar kemungkinan yang wajar. Usaha yang dipaksakan akan membuat seseorang gelap mata atau bahkan menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan yang dapat merugikan diri sendiri maupun orang lain. *Alon-alon sing penting kelakon* memberikan makna yang mendalam yaitu keyakinan untuk mencapai sesuatu yang diinginkan. *Alon-alon* tidak hanya berarti "pelan-pelan" dalam peribahasa ini, tetapi diartikan sebagai tindakan sabar, tidak tergesa-gesa yang juga mencakup pemikiran matang serta penuh kehati-hatian dalam menentukan langkah.

Ungkapan yang sering dijumpai di kalangan pedagang Jawa menunjukkan bahwa keberuntungan suatu usaha tidak selalu diukur dengan perolehan uang. Bagi orang Jawa, kekayaan bukanlah segalanya. Kekayaan seseorang tidak selalu ditentukan oleh banyaknya harta yang dimilikinya. Sikap hidup yang mencerminkan kerukunan ini tidak lepas dari *tulung-tinulung* (tolong menolong). Ketika rasa persaudaraan dijunjung tinggi, pedagang tidak mungkin berlaku curang menipu pembeli dengan menjual barang berkualitas rendah. Orang Jawa percaya bahwa mengkhianati orang lain itu perbuatan tidak baik. *Sapa kang nandur pasti bakal ngunduh. Nandur pari cukule pari, nandur suket cukule suket. Nandur suket ora bakal cukul pari, tapi nandur pari pasti ana cukul sukete* [31]. Setiap manusia pasti akan menuai hasil atas apa yang diperbuatnya. Jika seseorang menanam kebaikan maka akan menuai kebaikan, sebaliknya jika seseorang menanam keburukan maka akan menuai keburukan. Namun tidak setiap kebaikan berbuah kebaikan pula karena ada ujian didalamnya. Berbekal kesadaran tersebut maka dalam bertindak hendaknya tidak sembarangan karena setiap manusia pada akhirnya akan menuai hasil atas perbuatannya sendiri.

### **Implementasi Penganggaran Keuangan pada Pedagang Suku Jawa di Pasar Pohjejer**

Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa informan. Pertama disampaikan oleh Ibu Ambar pedagang sayur di Pasar Pohjejer yaitu:

*"Kalau penganggaran mboten nate ditulis. Soale nggak tentu. Cuma dieling-eling tok. Nek misal kulakan nang Pacet kan bendino nggae mobil, tumbas solare mboten bendinten, 3-4 hari baru diisi. Lampu kan 1 bulan sekali. Wes pokoke melbu-metu ngunu lo mbak, kan ngeneiki oleh... engkok awan digowo ayah nang Pacet. Misale barang opo sing entek, ngeneiki pun tak WA. Engken pun disiapi kari mbayar tok. Kalau uang habis ya pernah tapi nggolek pinjaman hehehe....". (Petikan wawancara dengan Ibu Ambar selaku pedagang sayur di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)*

Ibu Ambar seorang pedagang sayur tidak melakukan penganggaran. Usaha sayur yang dimiliki merupakan usaha turun-temurun dari orang tua yang dilanjutkannya hingga saat ini. Setiap harinya persediaan sayur dibeli dengan menggunakan mobil setelah selesai berjualan. Pendapatan yang diterima langsung dibelanjakan kembali untuk kemudian dijual keesokan harinya. Pasokan sayur seperti selada, bayam, kangkung, yang rentan mengalami pembusukan sehingga persediaan yang dibeli tidak terlalu banyak.

Lalu peneliti juga mendapatkan penjelasan dari informan Ibu Satumi, berikut tanggapan beliau:

*"Ibu mboten tau (tidak pernah) nulis anggaran nduk. Saiki bendina diparani sales terus. Dino iki sales permen teko. Mene sales wafer. Dadi oleh duwik, entek langsung dikulakno kabeh. Tapi Alhamdulillah sing dijual iki kan barang garing dadi gak sampe rugi mbuak". (Petikan wawancara dengan Ibu Satumi selaku pedagang snack di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)*

Ibu Satumi yang merupakan seorang pedagang *jajan rentengan* juga tidak melakukan penganggaran. Memulai usaha sejak remaja dengan modal awal kurang lebih Rp.10.000 hingga saat ini berusia 68 tahun. Beliau menjelaskan bahwa pendapatan yang diterima langsung dibelanjakan kembali untuk mengisi persediaan barang yang habis. Seluruh persediaan barang yang dijualnya dibeli dari *sales distributor* yang setiap hari datang langsung ke toko.

Selanjutnya informasi mengenai penganggaran juga ditanyakan kepada Ibu Wiwin, berikut tanggapan beliau:

“Ndak pernah melakukan penganggaran mbak. Kan iki tak olah dewe, dadi yo mek kiro-kiro enteke piro. Alhamdulillah-nya gak pernah sampai hutang gedhe ya. Ambil dagangan gini kan saya kulak ndek sales. Salesnya datang langsung kesini. Jadi dikit dikit punya uang langsung diambil. Gak sampai digowo mulih. Kadang gak sampe dihitung wis diparani. Jenengae ae duwik kodhok. Mencolot gae ngono gae ngene”. **(Petikan wawancara dengan Ibu Wiwin selaku pedagang pakaian di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Lain halnya dengan Ibu Wiwin yang berjualan pakaian menurut beliau usaha yang dijalankannya tidak perlu menggunakan penganggaran karena merupakan milik sendiri. Persediaan pakaian dibeli dari *sales distributor* yang langsung datang ke toko. Pendapatan dari penjualan lebih sering langsung dibelanjakan kembali tanpa sempat dihitung jumlahnya.

Kemudian Ibu Mariyati pedagang sembako dalam usahanya ketika diwawancarai peneliti juga mengatakan hal yang sama bahwasanya penganggaran keuangan usaha tidak dilakukan karena sulit untuk menargetkan berapa besarnya biaya yang digunakan. Pendapatan penjualan yang diperoleh setiap hari juga dibelanjakan langsung untuk persediaan barang yang habis. Ketika mengalami kesulitan uang maka tabungan dirumah yang digunakan untuk membeli persediaan barang dagang. Pendapatan yang diperoleh disisihkan untuk ditabung. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan dalam kutipan wawancara sebagai berikut:

“Aku gak iso ngrencanakno (menganggarkan), pokok duwik mumet yo wis. Wong bendino digae kulakan. Misale mepet ngunu yo titik kulake, la mung titik duwike. Pokok gak sampe entek barange. Titik-titik pokok onok. Nek gak iso mbayar kulakan yo njupuk duwik njero, nek oleh maneh dibalekno.... diutang-utangi ngunu lo nak, engkok dibalekno maneh. Gak isok lah nek ditargetno piro piro ne”. **(Petikan wawancara dengan Ibu Mariyati selaku pedagang sembako di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Ibu Ima yang merupakan seorang pedagang *frozen food* tidak melakukan penganggaran dalam usahanya. Pendapatan barang yang terjual setiap harinya langsung dibelanjakan kembali. Berikut pernyataan beliau:

“Pokoknya ada uang langsung digae kulakan jadi nggak pernah buat anggaran mbak. Lagipula kan nggak terikat seperti di pabrik, jadi kan saya bos-nya sendiri. Saya nek kulakan sekarang dikirim. Saya WA barang apa yang habis terus sorenya dikirim. Setiap ada pendapatan saya sisihkan sepuluh persen buat ditabung. Kalau pas uangnya kurang nanti ambil tabungan sebentar terus diganti”. **(Petikan wawancara dengan Ibu Ima selaku pedagang frozen food di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Dari wawancara dengan kelima informan di atas menunjukkan bahwa pedagang Pasar Pohjejer tidak melakukan penganggaran keuangan usahanya. Alasan tidak dilakukan penganggaran adalah karena dalam jangka waktu yang tidak terlalu lama pendapatan yang mereka peroleh langsung dibelanjakan kembali untuk mengisi persediaan barang dagang yang habis.

### **Penentuan Harga Jual Barang Dagang pada Pedagang Suku Jawa di Pasar Pohjejer**

Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa informan. Pertama disampaikan oleh Ibu Ambar pedagang sayur di Pasar Pohjejer yaitu:

“Umpamane kulakane segini jualnya segini....ikut harga umumnya lah. Kadang harganya nggak tentu. Seumpama kulak sepuluh ribu paling nggak juale Rp. 12.000. Misale gubis, sing busuk-busuk dirempesi biar cantik. Kulake lima ribu dijual delapan ribu. Kadang kalau naik pembeli jelas komplain, tapi tetap beli. Soale butuh. Misale cabai, masio larang tetep ditumbas mawon. Tapi biasae entek rong kilo dadi sekilo polae larang”. **(Petikan wawancara dengan Ibu Ambar selaku pedagang sayur di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Dari pemaparan yang disampaikan oleh Ibu Ambar dapat dijelaskan bahwa dalam menentukan harga jual sayurnya beliau hanya mengira-ngira berapa keuntungan yang pantas diambil, tidak terlalu mahal atau murah dari pedagang sayur lain kemudian ditambah dengan harga beli dari pemasok. Harga beli sayur selalu berubah-ubah. Harga sayur dapat meningkat tinggi pada bulan-bulan tertentu misalnya menjelang idul fitri dan tahun baru. Faktor cuaca seperti musim yang berubah-ubah juga dapat menyebabkan petani gagal panen. Hal ini membuat harga sayur melambung tinggi karena sayuran yang dihasilkan akan berkurang dari jumlah yang sudah ditargetkan dari masa penanaman. Ketika harga jual sayur yang menjadi kebutuhan pokok rumah tangga naik Ibu Ambar menjelaskan bahwa jumlah pembelian masyarakat menjadi sedikit.

Lalu peneliti juga mendapatkan penjelasan dari informan Ibu Satumi, berikut tanggapan beliau:

“Nggeh, nek kulake itu Rp. 20.000 dijual Rp. 25.000. Ngeteniki satu renteng (sambal menunjuk barang dagangannya) bathine Rp. 500. Nek tumbas sepuluh renteng bathine Rp. 5000. Pokoke isone entuk bathi ngunu lo nak. Nggak sampe rugi. Dikit-dikit pokok oleh. Misale kulakane mundak, nggeh kula undakaken. Wong saiki sembarang mundak lak nggeh ya. Wes pokoke lancar ambek liya-liyane”. **(Petikan wawancara dengan Ibu Satumi selaku pedagang snack di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Ibu Satumi juga menjelaskan bahwa harga jual yang ditetapkan tergantung dari harga pembelian. Keuntungan yang diambil hanya berdasarkan estimasi pada umumnya seperti pedagang lain yang menjual

dagangan serupa. Laba yang diperoleh dari penjualan ecer dengan yang grosir adalah sama. Beliau menuturkan bahwa tidak perlu mengambil keuntungan banyak yang penting lancar dan lekas terjual.

Selanjutnya informasi mengenai harga jual juga ditanyakan kepada Ibu Wiwin, berikut tanggapan beliau:

*“Biasanya itu kira-kira. Ya sekitar berapa ya.... Semunggo kulake Rp. 100.000 dijual Rp. 110.000 atau Rp. 120.000. Keuntungannya se lebih besar kalau ecer, grosir kan cuma berapa persen, nek ecer kan ambil bathine per satuan. Kalau harga naik mesti ada yang komen. Tapi sebelum kan ada pemberitahuan. Mau apa nggak kalau naik. Ngunuiku sudah nyadari kan wes an....”*. **(Petikan wawancara dengan Ibu Wiwin selaku pedagang pakaian di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Informan Ibu Wiwin selaku pedagang pakaian juga melakukan hal yang sama bahwasanya dalam menentukan harga jual pakaian tergantung dari harga pembelian sebelumnya. Keuntungan yang diambil hanya berdasarkan insting seberapa pantas kiranya agar tidak terlalu mahal dengan pedagang lain yang menjual barang serupa. Menurut beliau keuntungan yang didapat lebih besar jika pembelian dilakukan secara ecer karena diambil per item yang terjual. Sedangkan barang yang grosir keuntungannya hanya beberapa persen dari harga penjualan. Kenaikan harga pakaian sering terjadi jika menjelang hari raya Idul Fitri. Namun hal ini bukan menjadi masalah karena sudah menjadi sesuatu yang biasa bagi pembeli.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Ibu Mariyati, berikut pernyataannya:

*“Yo... nek kulake piro ngapek bathi Rp. 500 ta Rp. 1000. Nek mundak yo diundakno. Kaya endhog ngeneiki ya....kulake Rp. 30.000, tak dol (dijual) Rp. 31.000 .....wong mundak e.... gak mesti. Kadhang njupuk sewu, kadang lima ngatus nek rokok tambah nemen. Mung rongatus... Sakjane bathine akeh nek ngecer, la situk situk kan lutung sewu. Tapi jarang ngecer”*. **(Petikan wawancara dengan Ibu Mariyati selaku pedagang sembako di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Tanggapan yang sama disampaikan oleh pedagang sembako bahwa jika harga telur naik maka harga jualnya pun juga dinaikkan. Artinya dalam menentukan harga jual Ibu Mariyati menggunakan harga pembelian sebagai patokannya. Ketika peneliti bertanya mengenai keuntungan yang didapat beliau mengaku bahwa pembelian secara ecer memberikan keuntungan yang lebih besar.

Selain itu peneliti juga melakukan wawancara dengan Ibu Ima pedagang *frozen food* di Pasar Pohjejer:

*“Dalam menentukan harga jual saya mengikuti harga pasar saja mbak. Kalau naik ya saya naikkan. Selain kulakan saya juga ditipti produk rumahan kaya bakso aci, cilok, seblak. Saya ambil keuntungan Rp.500-Rp.1000 per bijinya. Soal kenaikan harga mesti sih.... Tapi pelanggan menerima soalnya naik cuma Rp.500-Rp.1000. Masih normal itu bisa diterima lah...”*. **(Petikan wawancara dengan Ibu Ima selaku pedagang frozen food di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Ibu Ima pedagang *frozen food* di Pasar Pohjejer menjelaskan bahwa produk yang dijualnya seperti sosis, *nugget*, kentang dan sebagainya mengikuti harga pembelian. Jika produk yang didapatkan dibeli dengan harga tinggi maka harga jual yang dipatok juga akan dinaikkan. Selain itu beliau juga menjual barang titipan tetangga yang merupakan produk rumahan seperti bakso aci, cilok, dan seblak yang dikemas dalam wadah plastik. Setiap kemasan Ibu Ima mengambil keuntungan antara Rp.500-Rp.1000. Peneliti juga menanyakan bagaimana tanggapan pembeli jika harga naik beliau mengaku bahwa saat ini kenaikan harga produk masih dianggap normal sehingga masih dapat diterima pelanggannya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kelima pedagang di Pasar Pohjejer dapat diketahui bahwa dalam menentukan harga jual pedagang mengikuti harga pada umumnya di pasaran. Laba ditentukan berdasarkan estimasi tanpa ada pertimbangan khusus terhadap biaya-biaya yang terjadi. Jika harga di pasar naik maka pedagang juga menaikkan harga jualnya, begitu juga sebaliknya.

Seperti halnya para pedagang yang ingin mendapatkan keuntungan dari usahanya, pedagang di Pasar Pohjejer juga menginginkan hal yang sama. Namun, mereka malah melakukan transaksi yang justru mengurangi keuntungan materi yang akan diterima. Misalnya, pengurangan harga barang bagi pembeli yang memiliki hubungan khusus dengan pedagang, seperti tetangga, pelanggan atau saudara. Pedagang ini tidak hanya mendapatkan keuntungan finansial tetapi juga keuntungan non finansial seperti relasi, persaudaraan dan kerukunan. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Ibu Ambar selaku pedagang sayur:

*“Kalau belinya banyak biasae buat bancakan (hajatan). Kan jelase gak ngapek bathi. Biasane umume segini... tak potong hargae”*. **(Petikan wawancara dengan Ibu Ambar selaku pedagang sayur di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Dari tanggapan yang disampaikan dapat dijelaskan bahwa Ibu Ambar mengurangi harga jual sayur yang dibeli untuk keperluan hajatan. Hajatan yang dimaksud disini biasanya adalah tahlilan, tasyakuran, dan pernikahan. Peneliti menangkap maksud dari sikap ini bahwa Ibu Ambar rela tidak mengambil keuntungan karena mengutamakan sikap persaudaraan antar sesama. Maka dari itu sering muncul ungkapan do'a *“mugi-mugi terkabul hajate”* antara pedagang dengan pembeli. Pedagang menganggap bahwa apa yang diinginkan ikut terkabul melalui acara hajatan yang diselenggarakan pembeli dimana keyakinan ini didasari oleh ikatan spiritual yang sama.

Selain persaudaraan, sikap kerja sama antara pedagang dengan pembeli juga terlihat dimana pedagang hanya mengambil keuntungan sedikit karena menyadari bahwa barang tersebut dibeli untuk dijual kembali oleh pedagang rumahan yang membeli di tokonya. Ungkapan *“titik titik pokoke disyukuri”* yang sering dikatakan oleh pedagang Suku Jawa membuktikan bahwa meskipun keuntungan yang diperoleh sedikit tetapi tetap disyukuri karena didalam rezeki yang diberikan bisa jadi tersimpan keberkahan yang luar biasa. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Ibu Satumi yang disajikan dalam kutipan berikut:

*“Ngambil bathi ya sedikit-sedikit. Kan ngeneiki dikulak terus didol maneh. Cek padha-padha maem e ngunu lo. Thitik thitik disyukuri ae. Buktine dodolan ngene yo iso nyekolahno anak, nggedhekno anak...”*.

**(Petikan wawancara dengan Ibu Satumi selaku pedagang snack di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Selaras dengan hal tersebut, Ibu Wiwin juga mengurangi harga jual dengan tetangganya.

*“Kalau yang kenal ya saya potong, sungkan kan ya sama tetangga sendiri. Bathi thitik wes gakpapa langsung tak kasikno”*. **(Petikan wawancara dengan Ibu Wiwin selaku pedagang pakaian di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Dari cuplikan diatas tergambar bagaimana pedagang Suku Jawa lebih mementingkan hubungan sosial yang harmonis dibanding dengan imbalan hasil (pendapatan) yang lebih tinggi. Hubungan yang terjalin antara pedagang dengan pembeli menegaskan bahwa persaudaraan dapat mempengaruhi penetapan harga.

### **Implementasi Pencatatan Keuangan pada Pedagang Suku Jawa di Pasar Pohjejer**

Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa informan. Pertama disampaikan oleh Ibu Ambar pedagang sayur di Pasar Pohjejer yaitu:

*“Mboten nate ditulis, kan sing dijual akeh dadi pegel semunggo nulis. Kalau mau kulakan barange sing habis langsung lewat WA. Tak delok opo sing entek, dadi engkok karo bakule kari nyiapi terus mbayar. Dagang kan mboten mesti, kadang rame kadang sepi. Pokok dagangane gak entek berarti kan bathi”*.

**(Petikan wawancara dengan Ibu Ambar selaku pedagang sayur di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Dari pemaparan yang disampaikan dapat dijelaskan bahwa Ibu Ambar tidak melakukan pencatatan. Menurutnya sayur yang dijual bermacam-macam sehingga repot untuk dilakukan pencatatan. Usaha sayur dijalankan bersama sang suami sehingga tidak diperlukan tenaga kerja tambahan. Ketika ada pelanggan yang membeli Ibu Wiwin tidak sempat mencatatnya karena pelanggan yang lain dikhawatirkan lama menunggu. Sedangkan untuk persediaan barang yang habis beliau langsung memintanya kepada pemasok melalui *WhatsApp*. Ketika peneliti bertanya bagaimana Ibu Ambar mengetahui keuntungan yang didapat beliau menjelaskan bahwa asalkan besok bisa berjualan lagi berarti untung yang artinya usaha tersebut tidak bangkrut.

Lalu peneliti juga mendapatkan penjelasan dari informan Ibu Satumi, berikut tanggapan beliau:

*“Ndak pernah. Gak kober, penggaweane nang omah yo akeh. Sing penting iso kulakan”*. **(Petikan wawancara dengan Ibu Satumi selaku pedagang snack di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Ibu Satumi juga menjelaskan bahwa dalam kegiatan usahanya beliau tidak melakukan pencatatan apapun. Menurutnya pencatatan penjualan sangat repot untuk dilakukan. Selain kesibukannya berdagang di pasar beliau juga merupakan ibu rumah tangga. Ketika peneliti bertanya mengapa tidak dibuat pencatatan Ibu Satumi menjelaskan asalkan ada pemasukan dan pengeluaran (*kulakan*) berarti usaha yang dijalankan sudah mendapatkan keuntungan.

Selanjutnya informasi mengenai pencatatan juga ditanyakan kepada Ibu Wiwin, berikut tanggapan beliau:

*“Ndak pernah nyatet saya. Diangan-angan saja mbak yang terjual tadi apa. Kalaupun ada orang mbawa dagangan, saya juga ndak nyatet. Kaya bakul mlijo ngoten catatane kula paringaken. Nek tiyange mbayar kula kengken ningali catatane wingi. Kulo niku duko....kok percayane nemen. Onok ngoteniku sing mboten mbalek...tapi pun talah kersane. Mbalek ya Alhamdulillah. Wes pokok bendina dandang gak ngguling”*. **(Petikan wawancara dengan Ibu Wiwin selaku pedagang pakaian di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Ibu Wiwin tidak melakukan pencatatan apapun dalam usahanya. Seluruh transaksi penjualan hanya diangan-angan berapa yang terjual setiap harinya. Dijelaskan juga bahwa ketika ada pembeli yang tidak cukup uangnya beliau hanya memberikan catatan kecil tanpa mempunyai salinan untuk dirinya sendiri. Sebagian piutang yang tidak dibayarkan oleh pembeli diikhlasakan oleh Ibu Wiwin. Menurutnya rezeki yang diberikan Tuhan tidak akan tertukar. Asalkan kebutuhan pokok tercukupi beliau sudah sangat bersyukur.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Ibu Mariyati, berikut pernyataannya:

*“Gak tahu nyatet nak. Nek uwong kulak akeh ngunu yo tak paringi tulisan. Tapi gae wonge tok. Nek mek thitik ngunu gak tak paringi. Pokok iso mbayar anak sekolah, mbayar listrik, mbayar utang. Lunas. Berarti kan untung”*. **(Petikan wawancara dengan Ibu Mariyati selaku pedagang sembako di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Tanggapan yang sama juga dijelaskan oleh Ibu Mariyati bahwa pencatatan penjualan tidak pernah dilakukan olehnya. Ketika pelanggan membeli dalam jumlah banyak beliau memberikan bukti transaksi yang ditulis pada

kertas kardus yang dalam akuntansi hal ini kita sebut dengan nota sedangkan untuk pembelian sedikit Ibu Mariyati tidak memberikan catatan. Cara beliau mengetahui keuntungan yang didapatkan adalah dengan melihat kebutuhan hidup keluarga apakah sudah tercukupi atau belum. Kebutuhan yang dimaksud disini adalah kebutuhan pokok rumah tangga yang mencakup *sandang, pangan* dan *papan*.

Selain itu peneliti juga melakukan wawancara dengan Ibu Ima pedagang *frozen food* di Pasar Pohjejer:

*“Nggak nyatet. Ribet mbak malahan. Aku ya misal hari ini yang terjual ini...ini....habis. langsung WA nanti sore dikirim. Pokoknya bisa kulakan berarti untung”.* (**Petikan wawancara dengan Ibu Ima selaku pedagang frozen food di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023**)

Ibu Ima mengatakan dalam kegiatan usahanya tidak melakukan pencatatan akuntansi. Ketika ada barang dagangan yang habis beliau tidak pernah mencatatnya. Setelah selesai berjualan Ibu Ima hanya mengecek persediaan barang yang habis kemudian langsung meminta kiriman pada pemasok untuk dikirim pada sore harinya. Menurutnya pencatatan akuntansi tidak perlu dilakukan mengingat usaha ini milik sendiri yang pengendalian operasionalnya tidak dipertanggungjawabkan kepada orang lain.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kelima pedagang di Pasar Pohjejer dapat diketahui bahwa pencatatan akuntansi tidak dilakukan baik itu pencatatan penjualan, pembelian, maupun persediaan. Pedagang merasa repot untuk melakukan pencatatan karena hal tersebut dirasa menambah pekerjaan. Dapat disimpulkan yang terpenting bagi para pedagang adalah memenuhi kebutuhan hidup dari usaha yang dijalankannya.

## B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai implementasi akuntansi pedagang Suku Jawa di Pasar Pohjejer terdapat tiga pokok bahasan yaitu bagaimana pedagang melakukan penganggaran, kedua bagaimana cara pedagang dalam menentukan harga jual, dan yang terakhir bagaimana cara pedagang melakukan pencatatan keuangan.

### 1. Penganggaran

Penganggaran usaha kecil seperti pedagang pasar tradisional cenderung berbeda dari proses bisnis besar. Hal ini dikarenakan ukuran usaha, ketersediaan modal, peluang investasi dan tipe pengambilan keputusan berbeda dengan perusahaan besar. Pasar tradisional tidak memiliki anggaran produksi atau anggaran bahan baku maupun tenaga kerja dan anggaran overhead. Pengelolaan usaha masih dilakukan dengan cara tradisional karena maksimalisasi kekayaan bukan menjadi tujuan utama pedagang pasar. Pedagang pasar adalah UMKM yang sumber pembiayaannya berasal dari simpanan pribadi, keluarga, pinjaman, bank komersial, atau bantuan pemerintah. Dengan modal yang tidak begitu besar maka tujuan berdagang hanyalah terbatas untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya daripada memaksimalkan nilainya. Orientasi bisnis mikro yang cenderung berbasis kas dalam hal ini kegiatan berdagang hanyalah sebatas pemasukan dan pengeluaran uang sehingga membatasi penggunaan akuntansi.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh peneliti mengenai penganggaran keuangan usaha dapat diketahui bahwa pedagang tidak melakukan penganggaran usahanya. Seperti yang dikatakan oleh kelima pedagang Suku Jawa di Pasar Pohjejer pendapatan yang mereka peroleh dari hasil penjualan langsung dibelanjakan kembali untuk mengisi persediaan barang dagang yang habis. Pedagang tidak membutuhkan dan merasa repot jika harus melakukan hal tersebut. Hasil ini sesuai dengan penelitian [32] yang menyatakan bahwa keterbatasan waktu dan sumber daya yang dimiliki membuat pelaku usaha kecil tidak melakukan penganggaran. Keterbatasan pemahaman dan persepsi pelaku UMKM sejalan dengan penelitian [33] mengakibatkan penerapan pengelolaan keuangan yang baik dan benar masih sulit untuk dilakukan.

### 2. Penentuan harga jual

Selain penjualan, masalah yang sering dialami pedagang adalah menentukan harga jual. Penetapan harga jual harus diperhitungkan dengan tepat, selalu dievaluasi dan disesuaikan dengan keadaan yang dihadapi. Penetapan harga jual yang terlalu rendah akan merugikan pedagang, sedangkan harga jual yang terlalu tinggi juga menyebabkan pembeli lari ke pedagang lain yang menawarkan harga lebih rendah untuk barang yang kualitasnya relatif sama. Pedagang di Pasar Pohjejer tidak menggunakan perhitungan matematis dalam menentukan harga jual. Hal ini disebabkan karena tidak adanya pencatatan yang dibuat oleh para pedagang. Dengan tidak adanya pencatatan, pedagang tidak dapat mengidentifikasi biaya yang terkait dengan kegiatan usahanya. Selama ini para pedagang menentukan harga jual dan keuntungan hanya berdasarkan perkiraan tanpa perhitungan sesuai dengan kaidah akuntansi.

Berdasarkan hasil penelitian terhadap kelima informan di Pasar Pohjejer, dalam menentukan harga jualnya, pedagang biasanya melihat pembelian yang telah mereka terima. Harga ditentukan setelah pedagang menerima barang dengan menambahkan laba yang diinginkan. Laba ini ditentukan hanya berdasarkan perkiraan para pedagang, tanpa memperhitungkan biaya yang mereka keluarkan dalam operasi bisnis mereka. Jika barang tersebut dibeli dengan harga mahal, maka pedagang juga akan mematok harga yang tinggi. Sebaliknya, jika pedagang menerima harga rendah atau murah untuk barang tersebut, pedagang juga menetapkan harga rendah. Hal ini senada dengan penelitian [34] pada pedagang buah pisang di pasar

tradisional Blitar. Harga jual ditentukan dengan menambahkan harga beli dengan laba yang diinginkan untuk tiap lirang/ sisir pisang. Perhitungan matematis sesuai dengan metode akuntansi tidak dilakukan oleh pedagang sejalan dengan penelitian [19] sehingga dalam menentukan harga jualnya pun hanya menurut harga pasar.

[35] mengatakan bahwa pedagang dan pembeli memiliki tujuan yang berbeda yakni pedagang ingin menjual barangnya dengan harga yang sesuai dengan keinginannya, sedangkan pembeli ingin membeli barang pedagang dengan harga yang menurutnya tidak terlalu mahal. Hal ini dikarenakan nilai-nilai yang berlaku di pasar terintegrasi dengan nilai-nilai yang dianut dalam kehidupan bermasyarakat. Oleh karena itu, seperti yang terjadi pada pedagang yang berjualan di Pasar Pohjejer mereka bersedia menjual barangnya sedikit lebih murah daripada penawaran yang diberikan untuk membangun hubungan baik dengan orang lain yaitu pembeli. Dalam kegiatan operasionalnya, pasar tradisional tidak hanya menerima transaksi yang membawa keuntungan materi saja tetapi juga keuntungan non materi seperti persaudaraan, kebersamaan dan sikap saling ramah tamah terhadap pelanggan yang dijunjung tinggi.

Pada kenyataannya menjaga kelangsungan usaha lebih diprioritaskan daripada menghasilkan keuntungan jangka pendek. Mengutamakan persaudaraan berarti menambah pelanggan sebanyak-banyaknya. Bagi pedagang Jawa, pelanggan ibarat aset potensial yang menghasilkan keuntungan dalam jangka panjang. Dengan demikian, persaudaraan sama artinya dengan aset (kekayaan) dan dapat didefinisikan sebagai konsep utama neraca. Selain aset, kewajiban dan ekuitas lainnya, neraca berbasis *seduluran* harus memiliki nilai keseimbangan. Keseimbangan ini bukan hanya tentang bagaimana mendapatkan arus kas yang mencerminkan keuntungan, tetapi tentang investasi untuk manfaat sosial yang lebih luas dalam menjamin kelangsungan bisnis (*going concern*). Dari gambaran tersebut dapat dijelaskan bahwa keuntungan materi tidak sepenting keuntungan jiwa (spiritual). Ini bukan hanya tentang perhitungan pengeluaran berdasarkan kalkulasi empiris namun keyakinan hati yang menempati posisi penting dalam sistem kehidupan masyarakat Jawa.

Praktik akuntansi penjualan yang digerakkan oleh nilai non materi juga pernah dilakukan oleh [36] dan [37] dimana penetapan harga bukan hanya melihat dari aspek ekonomi namun juga sisi religi berupa sedekah dan nilai sosial.

### 3. Pencatatan

Pencatatan keuangan merupakan landasan yang kuat untuk membangun bisnis yang apabila tidak dikelola dengan baik akan berakibat fatal bagi keberlangsungan suatu usaha. Tujuan dari pencatatan adalah untuk menentukan jumlah kerugian dan keuntungan selama periode tertentu, disamping mengetahui semua transaksi yang telah dilakukan. Umumnya dalam berdagang aktivitas yang penting untuk dicatat adalah penjualan, pembelian, dan persediaan.

Sebagaimana temuan yang ada pada pedagang Pasar Pohjejer Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto yaitu pedagang tidak menerapkan pencatatan akuntansi untuk dijadikan laporan keuangan usahanya. Pedagang tidak melakukan pencatatan terhadap seluruh transaksi penjualannya entah mengenai jumlah pemasukan, pengeluaran, persediaan, laba ataupun rugi. Seluruh biaya yang dikeluarkan hanya diingat-ingat dan ditentukan berdasarkan perkiraan tanpa ada pencatatan apapun. Budaya praktik akuntansi tanpa pencatatan yang digunakan pedagang Pasar Pohjejer merujuk pada akuntansi ingatan. Akuntansi ingatan menekankan pada pengelolaan sumber daya yang dimiliki sehingga tidak ada pemborosan dan penyalahgunaan yang tidak diinginkan. Dengan mengikuti prinsip akuntansi ingatan seorang pedagang dapat mengelola keuangannya dengan lebih efektif sehingga dapat menjalankan bisnisnya dengan baik serta menghasilkan keuntungan untuk kebutuhan hidupnya.

Sejalan dengan penelitian [38] yang menyatakan bahwa pelaku usaha kecil tidak melakukan pencatatan karena merasa repot, pedagang di Pasar Pohejejer juga demikian. Pedagang merasa bahwa jika dilakukan pencatatan akan menambah kebingungan dan kesulitan dalam mengelola usahanya karena meskipun usaha yang dilakukan tidak menggunakan pencatatan akuntansi, masing-masing pedagang dapat mengingat jumlah pemasukan dan pengeluaran yang terjadi. Selain itu senada dengan pernyataan [39] dan [40] akuntansi ingatan yang digunakan pedagang hanya sebatas sebagai pengendalian usaha atas biaya dan hasil penjualan yang terjadi. Oleh karena itu pedagang merasa tidak perlu adanya praktik akuntansi. Hal ini dikarenakan walaupun tidak dilakukan pencatatan dan hanya dengan mengandalkan ingatan, usaha yang dimiliki tetap bisa berjalan dengan semestinya.

## IV. SIMPULAN

Akuntansi untuk pengusaha mikro seperti pedagang pasar tradisional tidak diterapkan terutama untuk pedagang Suku Jawa. Menurut mereka akuntansi sangat sulit dan menambah pekerjaan untuk dilakukan. Namun jika dilihat lebih dalam, kita dapat melihat keberadaan akuntansi sederhana. Meskipun tidak terlihat dalam konteks penganggaran

dan pencatatan, pedagang telah menerapkan tujuan akuntansi seperti penggunaan informasi untuk pengambilan keputusan dan pengendalian internal meskipun lemah. Keberadaan akuntansi pada usaha mikro dapat muncul dalam bentuk lain seperti akuntansi dalam memori. Selain itu dalam penerapannya masih dipengaruhi oleh kearifan lokal yang bersumber dari nilai-nilai budaya Jawa seperti penentuan harga jual yang tidak hanya memberikan keuntungan materi tetapi juga keuntungan non materi yakni persaudaraan.

### SARAN

Berdasarkan temuan dan keterbatasan penelitian ini, rekomendasi untuk peneliti selanjutnya yakni:

1. Menggunakan subjek dengan latar belakang budaya lain seperti Suku Madura, Suku Sunda, Suku Betawi dan suku-suku lain yang ada di Indonesia
2. Implementasi akuntansi pedagang dapat diperluas lagi cakupannya seperti praktik akuntansi hutang, biaya dan modal sehingga dapat diketahui apakah unsur spiritual, budaya, dan kearifan lokal mempengaruhi para pedagang dalam penerapannya
3. Diharapkan pemerintah desa agar dapat memberikan sosialisasi dan pelatihan akuntansi di daerahnya masing-masing
4. Diharapkan pedagang dapat mengikuti pelatihan dan *training* pembukuan akuntansi sederhana yang diselenggarakan oleh institusi pendidikan misalnya di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

### KETERBATASAN PENELITIAN

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini memiliki keterbatasan dan masih jauh dari kata sempurna. Adapun keterbatasan dalam penelitian ini yaitu:

1. Subjek penelitian yang hanya menggunakan perspektif pedagang Suku Jawa
2. Penerapan akuntansi yang dibahas terbatas pada penganggaran, pencatatan, dan penentuan harga jual barang dagang

### UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah kami panjatkan puji syukur kepada Allah SWT karena dengan Rahmat-Nya penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Dalam penyusunan penelitian ini penulis menyadari bahwa tanpa adanya dukungan dan bantuan dari semua pihak tidak akan berjalan dengan maksimal. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu, Bapak, dan Alm. Ayah serta seluruh keluarga besar yang telah memberikan do'a, kasih sayang, dan semangat yang tiada henti kepada penulis
2. Bapak/Ibu dosen Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang telah memberikan ilmu dan pengalaman kepada penulis selama di bangku perkuliahan
3. Teman-teman khususnya angkatan 2019 yang selalu memberikan saran dan motivasi kepada penulis untuk terus semangat dalam menyelesaikan penelitian ini
4. Pedagang pasar Pohjejer yang bersedia menjadi informan dalam penelitian ini

### REFERENSI

- [1] A. Maruwae and Ardiansyah, "Analisis Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Daerah Transmigran," *Oikos Nomos Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis*, vol. 13, no. 1, pp. 39–53, 2020, doi: 10.37479/jkeb.v13i1.7106.
- [2] S. Fitri, L. Isnaeni, and S. N. Fadillaturisqui, "19. Aktualisasi Konsep Dagang Suku Transmigrasi Jawa Dan Akulturasi Budaya Di Tanah Mandar Yang Diadaptasikan Sebagai Sumber Pembelajaran Pendidikan Karakter Kewirausahaan," *Klasikal Jurnal Education Language Teaching Science*, vol. 4, no. 1, pp. 68–80, 2022.
- [3] I. Said, "Hubungan Etnis Cina dengan Pribumi: (Sebuah Tinjauan Sosiologis) Oleh," *Jurnal Mimbar Kesejahteraan Sosial*, 2019.
- [4] H. T. Hasibuan, "Penerapan Akuntansi Dalam Perspektif Budaya Jawa Pada Pedagang Nasi Jinggo Di Denpasar," *Jurnal Inovasi Penelitian*, vol. 2, no. 1, pp. 149–160, 2021.
- [5] M. Qibtiyah, "Tingkah Laku Ekonomi-Politik dalam Hegemoni Agama dan Budaya," *Jurnal Studi Sosial dan Politik*, vol. 3, no. 1, pp. 55–68, 2019.
- [6] S. Martadinata and F. Faturrahman, "Makna Akuntansi Dalam Tradisi Ponan," vol. 2, pp. 161–172, 2021.
- [7] E. Masrunik and F. A. Andraini, "Pengaruh Dino Pasaran Kliwon dan Dino Pasaran Pahing Terhadap Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Pada Pedagang Di Pasar Tradisional Lorejo)," *Seminar Nasional Manajemen Ekonomi dan Akuntansi IV Tahun 2019 Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri*, pp. 356–360, 2019.

- [8] Maharani Wahyuningtiyas, "Akuntansi Tukang Pijat ( Studi Fenomena Dalam Kehidupan Masyarakat )," *Antropologi*, pp. 87–92, 2017.
- [9] M. Anas, "Pembelajaran Akuntansi Berbasis Spiritualitas, Budaya Dan Kearifan Lokal," *JAE (Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi)*, vol. 3, no. 1, pp. 35–42, 2018, doi: 10.29407/jae.v3i1.12010.
- [10] R. Ramadhania, "Akuntansi Antropologi: Ritus Pernikahan Jawa Dengan Pembukuan Untuk Nilai Kemasyarakatan," *Oetoesan-Hindia Telaah Pemikiran Kebangsaan*, vol. 3, no. 1, pp. 30–34, 2021, doi: 10.34199/oh.v3i1.49.
- [11] L. Juniawati, K. I. Armini, I. G. . A. P. Priani, I. Wahyudi, N. W. S. Ardani, and N. K. I. Erawati, "Eksistensi Budaya Megoak-Goakan Dalam Mempengaruhi Akuntansi Khususnya Pengelolaan Dana Di Desa Panji," *Jurnal Ilmu Akuntansi dan Humanika*, vol. 9, no. 1, pp. 80–91, 2019, doi: 10.23887/jinah.v9i1.19942.
- [12] R. R. Agapsta, "Pengelolaan Keuangan Keluarga Pengusaha Etnis China," pp. 1–12, 2019.
- [13] P. P. Rahayu and P. T. Indarti, "Makna Peruntungan Usaha dalam Simbol di Budaya Imlek bagi Masyarakat Etnis Tionghoa Surabaya," *Jurnal Psikologi Perseptual*, pp. 55–68, 2020, doi: 10.24176/perseptual.v5i1.4980.
- [14] L. D. Rohmatunnisa, "Lingkaran Makna Akuntansi Bukan Sebatas Angka," *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi*, vol. 5, no. 2, pp. 164–170, 2021, doi: 10.33059/jensi.v5i2.4509.
- [15] U. D. L. Ulfa and W. Hariyanto, "Accounting At Home : Pengelolaan Keuangan Keluarga Pedagang Etnis China, Arab dan Jawa," pp. 1–5, 2019.
- [16] W. L. Suwanto, Niswatin, and L. O. Rasuli, "Makna Akuntansi Dalam Perspektif Pedagang Bakso 'Arema' Perantauan Di Kota Gorontalo," *Jurnal Akuntansi Aktual*, pp. 282–289, 2016.
- [17] N. Mauliyah, E. Masrunik, and A. Wahyudi, "Model Transaksi 'Kenceng Jreng' Dan Model 'Saur Gowow' Pada Jual Beli Sayuran Di Kabupaten Blitar," *Jurnal Ecoment Global*, vol. 2, no. 2, pp. 1–8, 2017, doi: 10.35908/jeg.v2i2.247.
- [18] M. A. Thalib, S. Rahman, M. K. Abdullah, and Y. P. Gobel, "Akuntansi potali: membangun praktik akuntansi penjualan di pasar tradisional (studi etnometodologi islam)," *Jurnal Akuntansi Aktual*, vol. 8, no. 1, pp. 25–38, 2021, doi: 10.17977/um004v8i12021p025.
- [19] N. I. Mauliyah and E. A. Kirom, "Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran pada Pedagang Pasar Tradisional," *Ecoment Global*, vol. 3, no. 1, pp. 76–82, 2018.
- [20] S. Ratih, "Pemahaman Konsep Biaya, Kuantitas, Laba Dan Konsep Bisnis Suku Jawa Serta Dampaknya Terhadap Penentuan Harga Pada PKL Suku Jawa Di Surabaya," *"EcoSocio Jurnal Ilmu dan Pendidikan Ekonomi"*, vol. 3, no. 1, pp. 53–63, 2019.
- [21] M. A. Thalib, A. N. Sujianto, H. F. Sugeha, S. Huruji, and M. Sahrul, "Praktik Akuntansi Keuntungan Berbasis Nilai Sabari dan Huyula (Studi Kasus pada Pedagang Sembako di Gorontalo) Mohamad," *AKASYAH – Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Audit Syariah*, vol. 2, no. 1, pp. 39–56, 2022.
- [22] J. W. Mesah, "Dari Barter sampai Monopoli : Perdagangan Cendana dan Pengaruh Eropa di Wilayah Timor Barat Abad Ke-18," *Historia Madania*, vol. 6, no. 2, pp. 1–18, 2022.
- [23] M. A. Thalib and W. P. Monantun, "Mosukuru: Sebagai Wujud dari Metode Pencatatan Akuntansi oleh Pedagang di Pasar Tradisional Gorontalo," *Jurnal Akuntansi Integratif*, vol. 8, no. 1, pp. 44–62, 2022.
- [24] M. A. Thalib, A. F. N. Mohamad, C. Ibrahim, and M. S. Ahaya, "Potret Keuntungan Pedagang Buah Berbasis Nilai Budaya Islam di Gorontalo," *Sigmagri*, vol. 2, no. 1, pp. 72–84, 2022, doi: 10.32764/sigmagri.v2i01.713.
- [25] M. S. Dr. H. Zuchri Abdussamad, S.I.K., *Metode Penelitian Kualitatif*, no. 1. CV. Syakir Media Press, 2021.
- [26] E. Barlian, *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, vol. 1. Sukabina Press, 2016. [Online]. Available: <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/JKM/article/view/2203>
- [27] Hardani *et al.*, *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, vol. Vol. 1, no. March. CV. Pustaka Ilmu Group Yogyakarta, 2020.
- [28] A. Setiawan and Musaffak, "Mistisisme Sebagai Bentuk Literasi Budaya di Kalangan Masyarakat Jawa," *Seminar Nasional Bahasa dan Sastra*, vol. 3, no. 1, pp. 119–124, 2019.
- [29] A. I. Etikawati, J. R. Siregar, R. Jatnika, and H. Widjaja, "Pengembangan Instrumen Pengasuhan Berbasis Nilai Budaya Jawa," *Jurnal Ilmu Keluarga dan Konsumen*, vol. 12, no. 3, pp. 208–222, 2019, doi: 10.24156/jikk.2019.12.3.208.
- [30] M. S. Hidayatullah, "Etos Kerja Orang Jawa di Kecamatan Makassar," *Tebar Science: Jurnal Kajian Sosial & Budaya*, vol. 3, no. 2, pp. 1–9, 2019.
- [31] Kasnadi, "Representasi Tuntunan Hidup dalam Ungkapan Tradisional Jawa," *Jurnal Bahasa dan Sastra 10(1)*, vol. 10, no. 1, pp. 48–58, 2023, [Online]. Available: Tuntunan Hidup; Ungkapan Tradisional; Budaya Jawa
- [32] T. A. Nengsih, M. Orinaldi, and Y. Nurwahid, "Kesenjangan UMKM pada Pengelolaan Keuangan: Studi di Kota Jambi," *Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, vol. 13, no. 2, p. 78, 2022, doi: 10.33087/eksis.v13i2.299.
- [33] S. Wardah, A. K. Fauzi, and S. A. Wijayanto, "Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Usaha Gerabah di Desa Banyumulek," *Ekonomi Keuangan, Investasi dan Syariah*, vol. 3, no. 3, pp. 545–550, 2022, doi: 10.47065/ekuitas.v3i3.1202.

- [34] E. Masrunik, B. Septiawan, and A. D. Hendriawan, "Strategi Lirang Dalam Penentuan Harga Jual Pisang Di Pasar Tradisional Blitar," *AKUNTABILITAS Jurnal Ilmu-Ilmu Ekonomi*, vol. 12, no. 2, pp. 97–105, 2019, doi: 10.35457/akuntabilitas.v12i2.942.
- [35] M. A. Ramadhany, W. G. Mulawarman, and S. Rijal, "Analisis Pelanggaran Kesantunan Berbahasa pada Tuturan Transaksi Jual Beli di Pasar Tradisional Kehewan Samarinda," *Diglosia Jurnal Kajian Bahasa, Sastra, dan Pengajarannya*, vol. 5, no. 1s, pp. 293–300, 2022, doi: 10.30872/diglosia.v5i1s.403.
- [36] A. Efendi and M. Al Amin, "Konsep Penentuan Harga Jual Pada Pasar Tradisional Dalam Bingkai Pemahaman Manunggaling Kawula Lan Gusti," *Business Economics Conference Utilization Modern*, pp. 448–464, 2020, [Online]. Available: <http://journal.ummg1.ac.id/index.php/conference/article/view/4642>
- [37] D. Prasdika, R. Auliyah, and A. R. Setiawan, "Menguak Nilai Dan Makna Di Balik Praktik Penentuan Harga Sewa: Studi Fenomenologis Pada Pengusaha Kos-Kosan," *InFestasi*, vol. 14, no. 1, pp. 40–56, 2018, doi: 10.21107/infestasi.v14i1.4259.
- [38] I. Qutsiyah and M. Faisol, "Praktik Akuntansi Pada Usaha Bonsai Cemara Udang di Batang-Batang," *Jurnal Accounting Financial Issue*, vol. 2, no. 2, pp. 47–58, 2021.
- [39] E. Nurzanah, A. Ulfah, and U. M. Soleha, "Penerapan Pencatatan Keuangan pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Pada Pengusaha Kecil Konveksi Pekon Podosari)," *Jurnal Akuntansi Aisyah*, vol. 1,no.1,pp.9-15, 2021
- [40] A. Hidayati *et al.*, "Ingatan Sebagai Dasar Praktik Akuntansi Pertanian," *Imanensi: Jurnal Ekonomi Manajemen, dan Akuntansi Islam*, vol. 8, no. 1, pp. 15–30, 2023, doi: 10.34202/imanensi.8.1.2023.15-30.

**Conflict of Interest Statement:**

*The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.*