

BAB 1

BERMULA DARI RASA PENASARAN

1.1 Latar Belakang

Perdagangan sudah ada sejak zaman dahulu ketika bangsa Indonesia dijajah oleh bangsa Belanda. Sejalannya dengan perkembangan perekonomian tidak hanya berkembang dalam skala makro, tetapi juga dalam skala mikro ikut mengalami perkembangan yang dimulai dari banyaknya pedagang kaki lima, pedagang asongan, maupun pedagang keliling ada disekitar pemukiman masyarakat. Hal ini menjadi permasalahan pokok yang disebabkan oleh kesempatan kerja yang tidak seimbang dengan tuntutan masyarakat untuk memperoleh pekerjaan. Sebagian dari pedagang kecil yang bergerak di sektor informal adalah orang-orang yang tidak memiliki kesempatan dan kemampuan yang memadai untuk tertampung bekerja di sektor informal. Orang-orang yang tidak tertampung di sektor formal tersebut membuat kegiatan ekonomi di sektor informal menjadi alternatif terbaik (Alma, 2001: 63).

Segala kegiatan bisnis baik dari perusahaan maupun pedagang kecil tujuannya adalah mendapatkan laba. Jika di perusahaan melibatkan beberapa pemangku kepentingan seperti bekerja sama dengan pihak dari perusahaan lain terkait investasi untuk mengejar target laba, lain halnya dengan pedagang kecil yang berusaha memperoleh laba secara optimal. Keterbatasan modal, sumber daya, maupun teknologi menjadi salah satu faktor umum yang dirasakan sehingga perolehan dalam mendapatkan laba tidak semaksimal perusahaan-perusahaan besar.

Perspektif orang awam, pedagang bisa dikatakan sukses apabila nampak perubahan profil. Biasanya orang akan berasumsi perubahan pada pedagang tersebut karena hasil dari usahanya. Penghasilan yang sudah pasti mengandung laba. Banyak yang beranggapan “laba” sama dengan “untung”. Selisih antara pendapatan (*revenue*) dikurangi beban (*expense*) adalah laba secara akrual (Suwardjono, 2014: 456). Sebenarnya laba kerap dikaitkan pada skala makro, seperti perusahaan yang mengajak kerjasama dengan investor untuk menanamkan modalnya dalam rangka meningkatkan kekayaan setelah dikurangi biaya dari seluruh kegiatan aktivitas perusahaan. Sedangkan keuntungan lebih mengarah pada skala mikro, misalnya pedagang kalangan ke bawah dengan menghitung modal awal dalam proses produksi kemudian menentukan harga jual dimana dalam harga jual ini pedagang telah menarifkan tambahan nominal. Jika pendapatan yang dihasilkan melebihi modal awal yang dikeluarkan, maka lebihnya adalah keuntungan.

Para pakar ekonomi memperbincangkan mengenai konsep laba. Hal ini telah dipaparkan oleh pakar ekonomi pertama yaitu Adam Smith, bahwa laba bagaikan sarana meningkatkan kekayaan. Selanjutnya di abad 19 Von Bohn Bawerk berpendapat bahwa konsep laba yang non moneter bukan unsur kas. Kemudian abad 20 Fischer, Lindahl, dan Hick menggolongkan laba ekonomi ke dalam tiga konteks yaitu laba kepuasan batin, laba sebenarnya, dan laba uang. Laba kepuasan batin (*physical income*) merupakan sentuhan rasa atas keinginan konsumsi barang atau jasa yang sesuai dengan harapan namun sukar diukur secara langsung. Laba sebenarnya (*real income*) yaitu ungkapan terhadap kejadian yang meningkatkan

kesenangan batin yang diukur dengan pembayaran uang untuk membeli barang dan jasa sebelum atau sesudah dikonsumsi. Laba uang (*money income*) diartikan sebagai penerimaan uang yang digunakan untuk konsumsi dalam kebutuhan hidup (Harahap, 2015: 301).

Adanya keberagaman bahasa mengenai laba akan berbeda pula menurut laki-laki pedagang sayur keliling. Pemaknaan laba oleh pedagang-pedagang kecil, seperti pedagang sayur keliling diperoleh dari pengalaman sambil bekerja karena sebagian besar bukanlah masyarakat yang mempunyai dasar pendidikan yang tinggi maupun formal (Santoso, 2008). Pedagang sayur keliling hanya menggunakan asumsi dasar yang sederhana. Asumsi-asumsi tersebut kemudian memberikan profitabilitas yang mungkin akan dicapai bila seluruh barang laku terjual. Profitabilitas yang diperhitungkan berdasarkan perhitungan sederhana yang tidak memperhitungkan biaya overhead dan lain-lain melainkan hanya menghitung modal awal yang digunakan untuk pembelian barang kemudian laba dihasilkan dari pematokan harga setiap barang.

Istilah *profit* dan *earnings* kerap diartikan sama dengan laba. *Earnings* dimaknai sebagai laba yang diakumulasikan dalam periode tertentu yang artinya lebih menunjuk pada laba periode seperti yang dijelaskan oleh Suwardjono (2005). Sedangkan *profit* maknanya lebih mengarah pada keuntungan. Berdasarkan telaah mengenai keuntungan terhadap laba lebih menjurus dalam bentuk *profit*. Variasi bahasa antara laba dengan keuntungan semakin terlihat bahwa sebenarnya dalam dunia akuntansi, laba juga bermakna sebagai keuntungan. Maka dapat dikatakan bahwa laba adalah keuntungan (Sari, 2014). Pandangan pedagang sayur keliling

mengenai laba dapat menciptakan beberapa persepsi sesuai dengan apa yang mereka ketahui. Pemahaman laba pada setiap individu tidak selalu berpatokan pada teori. Bagaimana pun keadaan atau situasi seorang pebisnis, anggapan mengenai laba akan terbentuk dengan menggunakan intuisi mereka sama seperti pedagang sayur keliling yang akan peneliti bahas dalam penelitian ini.

Peluang memperoleh laba secara finansial dapat memperkuat posisi dari usaha bisnis yang sedang ditekuni. Artinya, bagi pedagang sayur keliling telah meletakkan tarif laba dari masing-masing barang dagangan sembari berusaha mempertahankan pembeli dengan harga yang tetap terjangkau. Laba merupakan bagian dari elemen akuntansi. Akuntansi sendiri kerap dikaitkan dengan usaha atau perusahaan yang berskala besar, adanya penyajian laporan keuangan guna menarik investor agar menanamkan dananya di perusahaan yang bersangkutan. Semakin tinggi perolehan laba, maka semakin percaya dan baik pula penilaian investor terhadap perusahaan tersebut. Akuntansi sebenarnya bisa terletak dimana saja ia diterapkan, begitu pula dengan pedagang sayur keliling atau *balijjah*¹.

“Mengapa pedagang sayur keliling (*balijjah*)?” Beranjak dari fenomena maraknya kegiatan menjajakan sayuran secara berkeliling yang dilakukan oleh laki-laki di Kecamatan Kamal, Kabupaten Bangkalan, Madura, menjadi sorotan peneliti untuk mengangkat fenomena tersebut menjadi sebuah penelitian. Pedagang sayur keliling merupakan salah satu pekerjaan dalam sektor informal yang tengah marak di tengah kehidupan masyarakat. Pekerjaan menjajakan sayuran serta berbagai kebutuhan bahan masakan lainnya dengan mengitari daerah-daerah tertentu

¹*Balijjah* merupakan sebutan bagi orang-orang Madura terhadap pedagang sayur keliling terhadap pedagang yang menjual sayuran serta berbagai macam kebutuhan bahan masakan dengan cara berkeliling dari rumah ke rumah.

khususnya perumahan yang menjadi sasaran utama untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

Permasalahan utama yang menjadi gejolak peneliti yaitu melihat maraknya kegiatan usaha menjajakan sayur di sepanjang jalan hingga memasuki kompleks perumahan, terutama laki-laki. Realitas di lapangan tentunya menimbulkan banyak pertanyaan terkait apa yang membuat laki-laki lebih memilih menjadi pedagang sayur keliling, sedangkan telah kita ketahui bahwasannya perihal berbelanja kebutuhan memasak identik dengan perempuan. Masih banyak profesi atau jenis usaha lain yang kian serasi misalnya, sopir angkutan umum, becak motor, kuli bangunan, pedagang bakso, pedagang sate, pedagang mie ayam, pangkas rambut, tukang ojek *online* (*gojek* atau *grab*), membuka bengkel, dan lain-lain.

Merembaknya profesi menjadi pedagang sayur keliling yang dilakukan oleh kaum laki-laki menunjukkan adanya kesadaran dan kesamaan gender dalam melakukan pekerjaan tersebut, bahwa jenis pekerjaan berdagang sayuran keliling juga bisa dilakukan oleh laki-laki karena pekerjaan ini tidak terlalu membutuhkan keterampilan dan pendidikan yang khusus, tetapi didasari oleh motivasi-motivasi guna memenuhi kebutuhan keluarga. Motivasi yang paling tampak adalah mencari nafkah, bagaimana seorang kepala rumah tangga dapat memperoleh penghasilan dari hasil kerja kerasnya guna menghidupi anak dan istrinya dirumah (Wahjuni, 2014).

Segi psikologis menjadi salah satu faktor fenomena laki-laki menjadi pedagang sayur keliling. Rutinitas bangun malam atau dini hari wajib dilakukan untuk bergegas berbelanja barang dagangan agar sampai pada pelanggan saat berkeliling

nanti. Kemudian laki-laki mampu membawa muatan barang dagangan yang jumlahnya jauh lebih banyak jika dibandingkan dengan pedagang sayur keliling perempuan. Hal tersebut menjadi daya tarik pembeli maupun pelanggan cenderung memilih penjual yang menyediakan dagangan sayur serta kebutuhan bahan masakan lainnya yang komplet. Tidak hanya itu maraknya pedagang sayur keliling membuat persaingan penjualan semakin ketat sehingga menyiapkan strategi untuk mencari celah dengan tidak memilih wilayah perkotaan saja tetapi juga menjelajah sampai pelosok wilayah pedalaman. Penelusuran tersebut kecil kemungkinan dilakukan oleh perempuan sebab sangat melelahkan, mengingat permukaan jalanan pelosok pedalaman berbeda dengan jalan di perkotaan (www.bengkulupost.co.id)

Konon penghasilan menjadi pedagang sayur keliling ini lumayan “mencengangkan”. Terlebih lagi bagi mereka yang sudah lama berkecimbung di dunia perdagangan menjajakan sayur. Semakin besar modal yang dikeluarkan, maka semakin besar pula penghasilan yang didapatkan per harinya. Jika di hitung dalam satu bulan, rata-rata penghasilannya bisa melebihi gaji PNS (manado.tribunnews.com). Hal inilah yang menjadikan peneliti ingin mengetahui maraknya laki-laki pedagang sayur keliling menandakan alih-alih tersimpan peluang besar terhadap perolehan laba. Maka dari itu peneliti ingin menelusuri bagaimana laki-laki pedagang sayur keliling memaknai laba dari hasil usaha menjajakan sayur.

Dulu usaha menjajakan sayur berkeliling dengan berjalan kaki memikul dagangannya di atas kepala, ada juga yang menggunakan gerobak dorong, namun saat ini memodifikasi dengan menambahkan keranjang sayur pada bagian belakang sepeda onthel atau sepeda motor mereka. Keranjang sayur tersebut terbuat dari

susunan kayu yang di paku kemudian dibentuk seperti rak berisikan bungkus plastik sayur, ikan, tahu, tempe, bumbu dapur yang telah tertata rapih. Terlebih ada juga yang menggunakan roda tiga seperti dorkas motor yang juga mulai banyak digunakan sehingga menambah jumlah persediaan dagangan sayur-mayur dan lauk-pauk yang lebih lengkap. Ibaratnya seperti pasar keliling.

Tidak sempat ke pasar atau terlalu sibuk dengan urusan pekerjaan bagi wanita karir justru lebih memilih untuk berbelanja di pedagang sayur keliling sebab keberadaannya membantu untuk mendapatkan bahan belanja masakan lebih mudah dan cepat tanpa harus repot-repot untuk pergi ke pasar terlebih dahulu. Beberapa pedagang sayur biasanya sudah memiliki wilayah operasional dalam menjajakan dagangan sayurnya. Biasanya yang membedakan adalah jam keliling saat tiba di wilayah pelanggan dan kode panggilan ke pembeli untuk memberitahu jika pedagang sayur keliling langganannya sudah sampai.

Penelitian mengenai kesadaran dari pemahaman makna laba laki-laki pedagang sayur keliling ini masuk ke dalam ranah akuntansi keuangan pada persediaan perusahaan dagang. Pedagang membeli sayuran untuk dijual kembali kepada konsumen tanpa merubah bentuk fisik dari sayuran tersebut dengan meletakkan tarif laba pada harga jual ke konsumen. Persediaan barang dagang secara umum adalah sebuah istilah dari persediaan barang yang dipakai agar menunjukkan barang-barang yang dimiliki supaya dijual kembali atau juga digunakan untuk bisa memproduksi barang-barang yang akan dijual (Baridwan, 2000: 149). Penjualan pada barang dagangan dengan tidak mengolahnya lebih lanjut dan kemudian diakhiri dengan penjualan kembali kepada konsumen dilakukan

dengan sistem pencatatan periodik yaitu, menghitung harga pokok penjualan untuk mengetahui perolehan laba pada usaha menjajakan sayur.

Secara umum laba diperoleh dari selisih antara harga jual dan biaya produksi. Perolehan laba terletak bagaimana pedagang sayur keliling memaknai laba itu sendiri. Terbentuknya penafsiran terkait pemaknaan laba didasari oleh pengalaman dan pemikiran mereka sebab itulah mereka memiliki pemahaman yang cenderung berbeda hingga sedikit demi sedikit berhasil merubah fase ekonomi. Dalam melakukan pekerjaannya pedagang sayur keliling menentukan laba dari harga per unit dari masing-masing persediaan sayuran, lauk pauk, bumbu dapur dari harga beli di pasar induk yang akan dijual kepada konsumen. Selanjutnya pedagang akan mentotal keseluruhan barang yang sudah terjual. Jika total penjualan tersebut melebihi modal, maka itulah laba yang diperoleh.

Kajian yang berkenaan dengan laba merupakan isu yang kerap diangkat di dalam beberapa penelitian ilmiah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa laba digunakan sebagai acuan penting dalam menilai suatu perusahaan dan memprediksi kebangkrutan usaha serta mengatasi kesulitan masalah keuangan (Atmini dan Andayani, 2006). Farhan (2016) mengenai Laba Dalam Muqaddimah Ibnu Khaldun dengan hasil pertama tambahan nilai yang disebabkan karena adanya tambahan nilai produksi, kedua, laba dipengaruhi oleh respon permintaan karena ada perubahan harga dan kebutuhan masyarakat, ketiga, laba harus tercipta dari kerja nyata yang dapat menambah nilai barang atau jasa, dan keempat, keuntungan yang diperoleh secara tidak sengaja merupakan rezeki dari Allah SWT.

Selain itu terdapat penelitian yang memaknai keuntungan menurut pedagang kaki lima di “Jalan baru” kota Ponorogo diperoleh empat persepsi keuntungan dilakukan oleh Wafirotn dan Dwiati (2015) yaitu: 1) keuntungan materi dalam bentuk simpanan atau tabungan, 2) keuntungan spiritual terlihat yaitu tetap memperhatikan perintah Tuhan atas semua perintah-Nya, 3) keuntungan kepuasan batin bisa membuat orang lain senang dengan mendapatkan kesempatan untuk berbagi, 4) keuntungan berupa tabungan akherat yaitu dengan mampu mencukupi kebutuhan keluarganya, menyekolahkan anak-anak agar sukses didunia maupun di akherat. Keempat pemaknaan “keuntungan” ini dari sudut pandang pedagang kaki lima yang memiliki tuntutan dan latar belakang kehidupan yang berbeda-beda.

Selaras dengan penelitian tersebut Asiyah et., al (2017) meneliti Makna Keuntungan pedagang kaki lima di sepanjang jalan ahmad yani singaraja yang menemukan dua makna keuntungan, makna yang pertama yaitu keuntungan materi dalam bentuk simpanan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sekarang maupun nanti di masa yang akan datang. Makna yang kedua yaitu keuntungan yang spiritual yang terlihat dari kemauan pedagang kaki lima untuk tetap melaksanakan perintah Allah SWT dalam bentuk sumbangan.

Berdasarkan rujukan dari penelitian terdahulu yang telah dipaparkan diatas, peneliti masih belum menemukan penelitian yang menyoroti dari sisi pedagang sayur keliling atau *balijah* dalam memaknai laba. Pedagang sayur keliling merupakan profesi baru dalam sektor informal yang menggelitik peneliti untuk mengangkat menjadi sebuah penelitian, sebab peneliti sendiri terheran menyaksikan munculnya wajah-wajah asing pada pelaku usaha menjajakan sayuran di

persimpangan jalan maupun kompleks perumahan khususnya di Kecamatan Kamal yang semakin merambak. Merambaknya pedagang sayur keliling terutama keikutsertaan laki-laki memilih profesi tersebut menunjukkan adanya alih-alih yang terletak pada pendapatan yang diperoleh per hari nya yang berasal dari laba.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan dari latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya maka pertanyaan yang menjadi pokok pemikiran dalam penelitian ini adalah bagaimana pemahaman makna laba dari maraknya laki-laki pedagang sayur keliling (*balijah*) yang berada di Kecamatan Kamal? Berajak dari rasa penasaran peneliti melihat laki-laki yang berprofesi sebagai pedagang sayur keliling kian bertambah. Sebab kegiatan usaha menjajakan sayur dari rumah ke rumah di beberapa tahun silam tidak ramai seperti sekarang. Penelusuran makna laba dari sisi laki-laki pedagang sayur keliling didasari oleh fenomena yang terjadi di Kecamatan Kamal. Palsnya, beberapa dari pedagang telah berhasil merubah perekonomian keluarga. Peneliti juga ingin menelusuri lebih mendalam terkait perolehan laba yang dijadikan sebagai pendapatan. Perolehan dari laba itulah yang akan diungkap maknanya sesuai dengan kesadaran pemahaman laki-laki pedagang sayur keliling.

1.3 Tujuan Penelitian

Berpijak pada pertanyaan penelitian di atas, peneliti melakukan penelitian ini dengan tujuan untuk mengungkap kesadaran mengenai pemahaman makna laba dari sisi laki-laki pedagang sayur keliling dibalik kesuksesan merubah fase ekonomi keluarga. Mengingat maraknya keberadaan laki-laki pedagang sayur keliling di

Kecamatan Kamal membuat peneliti ingin mengetahui makna laba secara mendalam .

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi sebagai berikut:

Pertama, manfaat praktis. Bagi laki-laki pedagang sayur keliling (*balijjah*), penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pedagang sayur dalam membantu menambah informasi mengenai laba. Sehingga laba tidak selalu dilihat dari segi materi tetapi juga dapat diartikan dari keberagaman pemaknaan dan perwujudan dari laba itu sendiri. Kemampuan ekonomi dalam meningkatkan taraf hidup dapat terarah lebih baik lagi.

Kedua, manfaat teoritis. Bagi ilmu pengetahuan khususnya akuntansi, penelitian ini memberikan kontribusi terhadap optimalisasi makna laba, baik itu perkembangan sektor perekonomian makro ataupun mikro. Penelitian ini juga diharapkan dapat memunculkan teori baru dalam lingkup profesi sektor informal terutama pedagang sayur keliling dengan tingkat pencapaian omzet yang besar.

1.5 Fokus Penelitian

Penelitian ini menguak kesadaran dari laki-laki pedagang sayur keliling (*balijjah*) guna mendapatkan pemaknaan tentang laba sesuai dengan pemahaman informan yang berkaitan dengan keberhasilan dalam merubah perekonomian keluarga. Tepatnya berlokasi di Kecamatan Kamal, Kabupaten Bangkalan, Madura. Kecamatan Kamal dipilih karena saya selaku peneliti menyaksikan secara langsung

fenomena pedagang sayur keliling yang semakin meningkat. Laki-laki pedagang sayur keliling cenderung meningkat membuat peneliti merasa tertarik untuk mengangkat fenomena ini menjadi sebuah penelitian.