



Pengelolaan Keuangan : Perspektif Pedagang Suku Jawa

Sri Nanda Tresnawati¹ dan Ruci Arizanda Rahayu^{2*}

¹Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Departemen Akuntansi, email: nandaphanda@gmail.com

^{2*}Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Departemen Akuntansi, email: ruci_rahayu@umsida.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pedagang Suku Jawa melakukan manajemen keuangan dalam mengelola usahanya. Pengelolaan keuangan 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 melakukan pengelolaan keuangan dalam usahanya. 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: *Pengelolaan Keuangan, Pedagang, Suku Jawa*

Abstract

This research aims to find out how Javanese traders carry out financial management in managing their business. Financial management referred to in this research 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 research results show that Javanese traders at Pohjejer Market do not carry out financial management in their business. Apart from that, its implementation is still influenced by local Javanese cultural wisdom, such as determining selling prices which not only provide 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: *Financial Management, Traders, Javanese*

1. 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].

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 [2]. 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. 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 [3].

Jika lebih diperhatikan, masyarakat Indonesia dalam menjalankan usahanya masih dipengaruhi oleh adat masing-masing dari suku dan bangsa serta kelompok masyarakat. Hal ini diperkuat dengan penelitian [4] 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* [5].

Pengelolaan keuangan sangat penting diterapkan salah satunya pada pelaku usaha [6]. Pedagang di dalam pasar tradisional, termasuk dalam kategori pengusaha mikro dan kecil. Dengan adanya pengelolaan keuangan yang baik, tentunya dapat mempermudah dalam mengontrol *cash flow* keuangan pedagang di pasar agar lebih teratur [7]. Kewajiban dalam menyelenggarakan pencatatan akuntansi yang baik bagi usaha kecil di Indonesia sebenarnya telah tersirat dalam Undang-Undang usaha kecil no. 9 tahun 1995 dan dalam undang-undang perpajakan no 36 tahun 2008 pasal 14 [8]. Namun belum menghilangkan sisi apatis dalam diri pedagang yang sudah menjadi dua sisi koin yang tidak terpisahkan. Nilai dan makna tersembunyi yang menopang kehidupan keseharian mereka, merupakan pondasi dari pencatatan bentuk akuntansi mereka [9].

Permasalahan pedagang Jawa di Pasar Pohjejer Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto adalah pengelolaan keuangan (pengelolaan keuangan). Banyak pedagang dalam mengelola usahanya tidak memiliki dasar pengetahuan dan ketrampilan dalam mengelola keuangan. Kerap kali, pedagang dalam menjalankan usahanya menggunakan insting dan pengalaman kerja. Perhitungan laba dilakukan secara sederhana tanpa melakukan analisa biaya secara memadai. Sehingga pedagang tidak pernah melakukan penyusunan dan pencatatan laporan keuangan secara berkala. Manajemen yang dilakukan pedagang ini disebut manajemen saku. Manajemen saku adalah segala bentuk pembayaran semua dibayar dari saku sendiri tanpa adanya pencatatan. 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.

Penelitian ini penting dilakukan karena tidak semestinya pengelolaan keuangan 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 melakukan pengelolaan keuangan dalam mengelola usahanya. Pengelolaan keuangan pedagang dapat berupa pencatatan, penganggaran, dan penentuan harga jual barang dagang.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian yang dilakukan oleh [10]. 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 juga meneliti pengelolaan keuangan 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.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Lokasi penelitian akan dilakukan di Pasar Pohjejer Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto. Penelitian ini berfokus pada perilaku pedagang dalam melakukan pencatatan, penganggaran, dan penentuan harga jual. Teknik yang digunakan peneliti dalam menentukan informan adalah dengan terjun secara langsung ke Pasar Pohjejer untuk menentukan siapa saja yang dianggap memenuhi kriteria dalam penelitian. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber sebagai upaya untuk menemukan jawaban yang valid.

Table 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

Sumber: Peneliti (2023)

3. Hasil

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. hehehe....” (Kalau penganggaran tidak pernah ditulis. Soalnya tidak menentu. Hanya diingat-ingat saja. Hehe...). **(Petikan wawancara dengan Ibu Ambar selaku pedagang sayur di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

Ibu Ambar seorang pedagang sayur tidak melakukan penganggaran. 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. Dadi oleh duwik, entek langsung dikulakno kabeh” (Ibu tidak pernah menulis anggaran nak. Jadi dapat uang, habis langsung beli dagangan semua). **(Petikan wawancara dengan Ibu Satumi selaku pedagang snack di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

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” (Tidak pernah melakukan penganggara mbk. Ini saya olah sendiri, jadi hanya dikira-kira saja habisnya berapa). **(Petikan wawancara dengan Ibu Wiwin selaku pedagang pakaian di Pasar Pohjejer, 17 Mei 2023)**

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.

“Aku gak iso ngrencanakno (menganggarkan), pokok duwik mumet yo wis” (Saya tidak bisa menganggarkan, yang penting uangnya muter ya sudah). (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” (Yang penting ada uag langsung digunakan untuk membeli dagangan jadi tidak perna membuat anggaran mbk). (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” (Seumpama beli dagangan segini jualnya segini....mengikuti harga umumnya). (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.

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

“Nggeh, nek kulake itu Rp. 20.000 dijual Rp. 25.000. Pokoke isone entuk bathi ngunu lo nak. Nggak sampe rugi.” (Iya, kalau beli dagangan seharga Rp 20.000, dijual Rp 25.000. Yang penting bisa mendapatkan keuntungan begitu nak. Tidak sampai rugi). (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.

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” (Biasanya itu kira-kira. Ya sekitar berapa ya.... Seumpama beli dagangan seharga Rp 100.000 dijual Rp 110.000 atau Rp 120.000). (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.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Ibu Mariyati, berikut pernyataannya:

“Yo... nek kulake piro ngapek bathi Rp. 500 ta Rp. 1000. Nek mundak yo diundakno.” (Ya...kalau beli dagangan berapa ambil keuntungan Rp 500 atau Rp

1.000. Kalau naik ya dinaikkan). **(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”. **(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.

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. 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” (Kalau belinya banyak, biasanya untuk hajatan. Tidak mengambil keuntungan. Biasanya umumnya segini....saya kaih potongan harga). **(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 persudaraan antar sesama.

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. 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...” (Mengambil keuntungan ya sedikit. Kalau ini beli dagangan kemudian di jual kembali. Biar sama-sama makannya gitu. Sedikit-sedikit disyukuri. Buktinya penjualan ini bisa menyekolahkan anak, membesarkan 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” (Kalau yang kenal saua potong, malu sama tetangga sendiri. Keuntungan kecil tidak masalah langsung saya berikan). **(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.” (Tidak pernah ditulis, karena yang dijual banyak sehingga capek kalau ditulis). (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.

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” (Tidak pernah. Tidak sempat, pekerjaan dirumah banyak. Yang terpenting bisa beli dagangan). (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. 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. Wes pokok bendina dandang gak ngguling” (Saya tidak pernah mencatat. Diingat-ingat apa sajayang telah terjual. Yang terpenting kebutuhan diruma terpenuhi). (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. 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”. (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. 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” (Tidak melakukan pencatatan. Sulit mbk. Saya kalau yang terjual ini... ini...

habis. Langsung WA nanti sore dikiri. Pokoknya bisa beli dagangan berarti mendapatkan keuntungan). **(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.

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 dijalkannya.

4. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengelolaan keuangan 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 [11] 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 [12] 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 [13] 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 [14] sehingga dalam menentukan harga jualnya pun hanya menurut harga pasar.

[15] 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 [16] dan [17] 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 [18] 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 [19] dan [20] 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 pengelolaan keuangan. Hal ini dikarenakan walaupun tidak dilakukan pencatatan dan hanya dengan mengandalkan ingatan, usaha yang dimiliki tetap bisa berjalan dengan semestinya.

5. Kesimpulan dan Saran

Pasar Pohjejer adalah pasar desa tradisional yang memiliki permasalahan dalam pengelolaan keuangan. Banyak pedagang dalam mengelola usahanya tidak memiliki dasar pengetahuan dan keterampilan perihal pengelolaan keuangan sehingga tidak jarang pengelolaan usahanya hanya menggunakan insting dan pengalaman kerja saja. Pengelolaan keuangan pedagang dapat berupa pencatatan, penganggaran, dan penentuan harga jual barang dagang menjadi hal yang jarang diperhatikan oleh pedagang.

Pengelolaan keuangan untuk pengusaha mikro seperti pedagang pasar tradisional tidak diterapkan terutama untuk pedagang Suku Jawa. Menurut mereka pencatatan 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. 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.

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini memiliki keterbatasan dan masih jauh dari kata sempurna. Adapun keterbatasan penelitian ini adalah subjek penelitian yang hanya menggunakan perspektif pedagang Suku Jawa. Pengelolaan keuangan yang dibahas terbatas pada penganggaran, pencatatan, dan penentuan harga jual barang dagang.

Perhatian terhadap pedagang kecil didalam pasar tidak hanya dilakukan oleh pemerintah saja, Komunitas Akuntansi Internasional atau International Accounting Standarts Board (IASB) juga memberikan perhatian berupa langkah awal pembentukan SAK ETAP yang merupakan bentuk adopsi dari IFRS for SMEs dengan beberapa modifikasi yang diperlukan agar dapat lebih mudah untuk dilaksanakan dan dipraktikkan oleh entitas UKM di Indonesia.

Berdasarkan temuan dan keterbatasan penelitian ini, rekomendasi untuk penelitian selanjutnya adalah untuk menggunakan subjek dengan latar belakang budaya lain seperti Suku Madura, Suku Sunda, Suku Betawi dan suku-suku lain yang ada di Indonesia. Pengelolaan keuangan 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.

Daftar Pustaka

- [1] A. Maruwae and Ardiansyah, "Analisis Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Daerah Transmigran," *Oikos Nomos J. Kaji. Ekon. dan Bisnis*, vol. 13, no. 1, pp. 39–53, 2020, doi: 10.37479/jkeb.v13i1.7106.

- [2] H. T. Hasibuan, "Penerapan Akuntansi Dalam Perspektif Budaya Jawa Pada Pedagang Nasi Jinggo Di Denpasar," *J. Inov. Penelit.*, vol. 2, no. 1, pp. 149–160, 2021.
- [3] M. Qibtiyah, "Tingkah Laku Ekonomi-Politik dalam Hegemoni Agama dan Budaya," *J. Stud. Sos. dan Polit.*, vol. 3, no. 1, pp. 55–68, 2019.
- [4] S. Martadinata and F. Faturrahman, "Makna Akuntansi Dalam Tradisi Ponan," vol. 2, pp. 161–172, 2021.
- [5] 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)," *Semin. Nas. Manaj. Ekon. dan Akunt. IV Tahun 2019* Fakultas Ekon. UN PGRI Kediri, pp. 356–360, 2019.
- [6] M. Rifa'atul, H. Nurul and S. R. Achdiar, "Keuangan Usaha Mikro Dan Kecil Pada Pedagang Pasar Tradisional : Potret Dan Pemaknaannya," *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi.*, pp. 1–12.
- [7] M. Falih, R. M. Rizqi, and N. Ananda, "Pengelolaan Keuangan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa)," *Jurnal Manajemen dan Bisnis.*, vol. 2, no. 1, pp. 1-8, 2019.
- [8] 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," *J. Ilm. Akunt. dan Humanika*, vol. 9, no. 1, pp. 80–91, 2019, doi: 10.23887/jinah.v9i1.19942.
- [9] N. Mauliyah, E. Masrunik, and A. Wahyudi, "Model Transaksi 'Kenceng Jreng' Dan Model 'Saur Gowu' Pada Jual Beli Sayuran Di Kabupaten Blitar," *J. Ecoment Glob.*, vol. 2, no. 2, pp. 1–8, 2017, doi: 10.35908/jeg.v2i2.247.
- [10] U. D. L. Ulfa and W. Hariyanto, "Accounting At Home : Pengelolaan Keuangan Keluarga Pedagang Etnis China, Arab dan Jawa," pp. 1–5, 2019.
- [11] T. A. Nengsih, M. Orinaldi, and Y. Nurwahid, "Kesenjangan UMKM pada Pengelolaan Keuangan: Studi di Kota Jambi," *Eksis J. Ilm. Ekon. dan Bisnis*, vol. 13, no. 2, p. 78, 2022, doi: 10.33087/eksis.v13i2.299.
- [12] S. Wardah, A. K. Fauzi, and S. A. Wijayanto, "Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Usaha Gerabah di Desa Banyumulek," *Ekon. Keuangan, Investasi dan Syariah*, vol. 3, no. 3, pp. 545–550, 2022, doi: 10.47065/ekuitas.v3i3.1202.
- [13] E. Masrunik, B. Septiawan, and A. D. Hendriawan, "Strategi Lirang Dalam Penentuan Harga Jual Pisang Di Pasar Tradisional Blitar," *AKUNTABILITAS J. Ilm. Ilmu-Ilmu Ekon.*, vol. 12, no. 2, pp. 97–105, 2019, doi: 10.35457/akuntabilitas.v12i2.942.
- [14] N. I. Mauliyah and E. A. Kirom, "Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran pada Pedagang Pasar Tradisional," *Ecoment Glob.*, vol. 3, no. 1, pp. 76–82, 2018.
- [15] M. A. Ramadhany, W. G. Mulawarman, and S. Rijal, "Analisis Pelanggaran Kesantunan Berbahasa pada Tuturan Transaksi Jual Beli di Pasar Tradisional Kehewan Samarinda," *Diglosia J. Kaji. Bahasa, Sastra, dan Pengajarannya*, vol. 5, no. 1s, pp. 293–300, 2022, doi: 10.30872/diglosia.v5i1s.403.
- [16] A. Efendi and M. Al Amin, "Konsep Penentuan Harga Jual Pada Pasar Tradisional Dalam Bingkai Pemahaman Manunggaling Kawula Lan Gusti," *Bus. Econ. Conf. Util. Mod.*, pp. 448–464, 2020, [Online]. Available: <http://journal.ummg.ac.id/index.php/conference/article/view/4642>
- [17] 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.
- [18] I. Qutsiyah and M. Faisol, "Praktik Akuntansi Pada Usaha Bonsai Cemara Udang di Batang-Batang," *J. Account. Financ. Issue*, vol. 2, no. 2, pp. 47–58, 2021.
- [19] E. Nurzanah, A. Ulfah, and U. M. Soleha, "Penerapan Pencatatan Keuangan pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Pada Pengusaha Kecil Konveksi Pekon Podosari)," *J. Akunt. Aisyah*, vol. 1, no. 1, pp. 9–15, 2021, [Online]. Available:

- <http://journal.aisyahuniversity.ac.id/index.php/JAA/article/view/ekaUMKM>
- [20] A. Hidayati *et al.*, “Ingatan Sebagai Dasar Praktik Akuntansi Pertanian,” *Imanensi J. Ekon. Manajemen, dan Akunt. Islam*, vol. 8, no. 1, pp. 15–30, 2023, doi: 10.34202/imanensi.8.1.2023.15-30.