

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (*Balijjah*) Laki-Laki Dalam Perspektif Nilai Spritual

Robiatul Auliyah

Universitas Trunojoyo Madura

Email: robiatul.auliyah@trunojoyo.ac.id

Merie Satya Angraini

Universitas Trunojoyo Madura

E-mail: Merie.angraini@trunojoyo.ac.id

Abstract

*This study aims to uncover the awareness of the meaning of "profit" from the male side of the vegetable sellers or commonly referred to as the *balijjah* as the Madurese are according to the two informants' understanding. This research is a qualitative research with a phenomenological approach as an answer digger guide which is included in the type of transcendental phenomenology that focuses on individual awareness of each of the two vegetable vendors. The findings of this study state that profit is interpreted as material that is building a house is a manifestation of the results of selling vegetables and improving the economy to meet family needs. Then profit with spiritual value by not profiting too much profit for the smooth running of the commodity keeping in mind the obligation to worship can lead to unexpected success. Then profit as a form of social feeling that can help and make it easier for mothers or students to get cooking ingredients while providing a way of opportunity for those who need work.*

Keywords: Profit, Roving Vegetable Trader (*Balijjah*), Phenomenology, spritual

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menguak kesadaran makna "laba" dari sisi laki-laki pedagang sayur keliling atau yang biasa disebut dengan *balijjah* sebutan bagi orang Madura sesuai dengan pemahaman kedua informan. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi sebagai panduan penggali jawaban yang termasuk dalam jenis fenomenologi transendental yang berfokus pada kesadaran individu dari masing-masing dua informsn pedagang sayur keliling. Temuan dari penelitian ini menyebutkan bahwa laba dimaknai sebagai materi yaitu membangun rumah merupakan wujud dari hasil menjajakan

Ulūmuna: Jurnal Studi Keislaman

Vol.10 No.1: Juni 2024

P-ISSN 2442-8566

E-ISSN 2685-9181

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijjah) Laki-Laki

sayur dan memperbaiki perekonomian guna memenuhi kebutuhan keluarga. Kemudian laba dengan nilai spiritual dengan tidak menarifkan laba terlalu banyak demi kelancaran dagangan dengan mengingat kewajiban beribadah yang dapat mengantarkan pada kesuksesan yang tak terduga. Lalu laba sebagai bentuk rasa sosial yang dapat membantu dan mempermudah ibu-ibu ataupun mahasiswa untuk mendapatkan bahan masakan sekaligus memberikan jalan peluang rezeki bagi yang membutuhkan pekerjaan

Kata Kunci: Laba, Pedagang Sayur Keliling (*Balijjah*) Laki-laki, Fenomenologi, spritual

Pendahuluan

“Mengapa pedagang sayur keliling atau *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 khususnya perumahan yang menjadi sasaran utama untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

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 dirumah¹.

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 perkotaan².

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 PNS³. 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 bungkusan plastik sayur, ikan, tahu, tempe, bumbu dapur yang telah tertata rapih. Terlebih ada juga yang menggunakan roda tiga seperti dorkas

¹ Ekapti Wahjuni, “Solidaritas Kaum Laki-Laki Sebagai Pedagang Sayur Keliling Atau Bakul Ethek Di Pasar Songgo Langit Ponorogo,” *Jurnal Aristo* 2, no. 2 (2014): 15–24, <http://journal.umpo.ac.id/index.php/aristo/article/view/15>.

² Muhyidin, Ayu. 2010. Fenomena Tukang Sayur. <https://www.kompasiana.com/ayumuhyidin/550036cd813311fb16fa7481/fenomena-tukang-sayur>, diakses tanggal 12 April 2019

³ Azhari, Jimmy Ramadhan. 2019. Kisah Sumi, Puluhan Tahun Berkeliling Jadi Pedagang Sayur Gendong. <https://megapolitan.kompas.com/read/2019/01/28/21414731/kisah-sumi-puluhan-tahun-berkeliling-jadi-pedagang-sayur-gendong?page=all>, diakses tanggal 25 Mei 2019

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijah) Laki-Laki

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. Dalam pendahuluan, jumlah kata disesuaikan dengan kebutuhan author.

Kajian Teori

Penghasilan yang sudah pasti mengandung laba. Banyak yang beranggapan “laba” sama dengan “untung”. Selisih antara pendapatan (*revenue*) dikurangi beban (*expense*) adalah laba secara akrual⁴. 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.

Laba ekonomi semacam serangkaian kejadian yang mengarah pada kondisi realita dengan 3 makna yaitu, 1) laba uang (*money income*) penerimaan sejumlah uang yang digunakan untuk konsumsi memenuhi biaya hidup, 2) laba batin (*psychic income*) dimana seseorang mengkonsumsi barang atau jasa yang menghasilkan kesenangan hingga timbul kepuasan atas terpenuhinya keinginan yang tidak dapat diukur langsung secara psikologis, 3) laba sesungguhnya (*real income*) pernyataan atas kejadian yang dapat meningkatkan kepuasan batin dengan diukur sebagai biaya hidup (*cost of living*), kepuasan batin terbentuk berdasarkan kesenangan atas keuntungan berupa pembayaran uang yaitu dijual agar memperoleh suatu barang atau jasa sebelum dan sesudah konsumsi sebagaimana yang telah diuraikan oleh Fisher⁵.

4 Suwardjono. (2014) Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan. Edisi ketiga. Yogyakarta: BPFE

5 Harahap, Sofyan Syafri. 2015. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: Rajagrafindo Persada

Laba sendiri menggambarkan pengukuran sebuah kinerja pada perusahaan bagi pemangku kepentingan, namun pada skala mikro laba tidak hanya dilihat dari segi materi saja tetapi laba dapat juga dapat dimaknai sebagai wujud sebuah rasa keyakinan maupun mengandung nilai sosial yang mempengaruhi usaha yang didirikan oleh para pebisnis kecil itu sendiri. Dalam perhitungan laba, tidak semua pebisnis kecil semuanya berasal atau memiliki latar belakang ilmu akuntansi sehingga mereka yang masih awam tentang perhitungan sebuah laba dan tidak terlalu mempermasalahkan pekar biaya yang telah mereka keluarkan dalam kegiatan usahanya. Seperti halnya dengan Bapak Romi dan Bapak Sanusi selaku informan penelitian ini, mereka menghitung laba yang dijadikan sebagai pendapatan sesuai dengan pemahaman mereka. Maka dari itu peneliti akan menggambarkan bagaimana perolehan laba usaha kedua informan yang nantinya dari perolehan laba tersebut peneliti akan menggali bagaimana kesadaran kedua informan dalam menyikapi laba mereka.

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 formal⁶. Pedagang sayur keliling hanya menggunakan asumsi dasar yang sederhana. Asumsi-asumsi tersebut kemudian memberikan profitabilitas yang mungkin akan dicapai bila seluruh barang laku terjual.

Istilah *profit* dan *earnings* kerap diartikan sama dengan laba. *Earnings* dimaknai sebagai laba yang diakumulasikan dalam periode tertentu yang artinya lebih menunjuk pada laba periode⁷. 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 keuntungan⁸. 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.

6 Sukoharsono, Eko Ganis. 2009. *Laba Akuntansi Dalam Multiparadigma*, Malang: Tunas Unggul

7 Swardjono. (2014) *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*. Edisi ketiga. Yogyakarta: BPFE

8 Dian Purnama Sari, "Apa Makna 'Keuntungan' Bagi Profesi Dokter?," *Jurnal Akuntansi Multiparadigma* 5, no. 1 (2014): 130–38, <https://doi.org/10.18202/jamal.2014.04.5011>.

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijjah) Laki-Laki

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 keuangan⁹. 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 SWT¹⁰.

Selain itu terdapat penelitian yang memaknai keuntungan menurut pedagang kaki lima di “Jalan baru” kota Ponorogo diperoleh empat persepsi keuntungan 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-beda¹¹.

Selaras dengan penelitian yang menyatakan 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 sumbangan¹².

Berdasarkan rujukan dari penelitian terdahulu yang telah dipaparkan diatas, peneliti masih belum menemukan penelitian yang menyoroti dari sisi pedagang sayur keliling (*balijjah*) dalam memaknai laba. Merembaknya pedagang sayur keliling terutama keikutsertaan laki-laki memilih profesi tersebut

9 Sukoharsono, Eko Ganis. 2009. *Laba Akuntansi Dalam Multiparadigma*, Malang: Tunas Unggul

10 Farhan, A. (2016). Hermeneutika Romantik Schleiermacher Mengenai Laba Dalam Muqaddimah Ibnu Khaldun. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*. Volume 7 Nomor 1. Halaman 1-155

11 Khusnatul Zulfa Wafirotin and Dwiati Marsiwi, “Persepsi Keuntungan Menurut Pedagang Kakilima Di Jalan Baru Ponorogo,” *Ekuilibrium : Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi* 10, no. 1 (2016): 24, <https://doi.org/10.24269/ekuilibrium.v10i1.46>.

12 Asiyah, Ananta Wikrama Tungga Atmaja, and Nyoman Trisna Herawati, “Analisis Makna Keuntungan Menurut Pedagang Kaki Lima Di Sepanjang Jalan Ahmad Yani Singaraja,” *E-Journal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha* 7, no. 1 (2017): 1–11.

menunjukkan adanya alih-alih yang terletak pada pendapatan yang diperoleh per hari nya yang berasal dari laba. Maka dari itu, peneliti akan menelusuri bagaimana pemahaman makna laba dari maraknya laki-laki pedagang sayur keliling (*balijjab*) yang berada di Kecamatan Kamal? Pasalnya, beberapa dari pedagang telah berhasil merubah perekonomian keluarga.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan jawaban terkait makna laba dari sisi laki-laki pedagang sayur keliling (*balijjab*) yang beranjak dari fenomena kesaksian peneliti terhadap usaha menjajakan sayur yang identik dengan kodrat perempuan. Maka dari itu digunakanlah metode penelitian kualitatif dirasa cocok untuk mendapatkan informasi secara rinci sesuai dengan fakta yang terjadi di lapangan seperti yang dirasakan oleh peneliti¹³.

Upaya mengeksplorasi perspektif laki-laki pedagang sayur keliling (*balijjab*) memaknai labanya penelitian ini dipandu dengan pendekatan fenomenologi. Peneliti memilih tipe fenomenologi transedental yang paling kerap digunakan pada penelitian kualitatif. Berakar pada kesadaran individu berupa ungkapan yang kemudian akan dikupas secara mendalam hingga menemukan titik akhir dalam pencarian seperti yang telah dipaparkan oleh Edmund Huserl¹⁴. Pencarian melalui pendekatan fenomenologi didasarkan dengan menggunakan konsep "Aku".

Situs dalam penelitian ini berlokasi di sepanjang jalan Kecamatan Kamal, Kabupaten Bangkalan, Madura. Situs ini dipilih karena peneliti menyaksikan secara langsung wajah-wajah baru dari pedagang sayur keliling (*balijjab*) membuat rasa penasaran peneliti semakin terpacu dibalik fenomena laki-laki memilih pekerjaan yang sebenarnya lebih condong pada kodrat perempuan.

Informan dalam penelitian ini dibagi menjadi dua jenis yaitu, informan utama dan informan pendukung. Informan utama adalah laki-laki pedagang sayur keliling (*balijjab*). Sedangkan informan pendukung adalah orang-orang yang memiliki kedekatan dengan informan utama. Adanya informan pendukung dalam penelitian ini untuk memastikan penelusuran peneliti terkait informasi yang didapat dari kesadaran informan utama. Sasaran informan dalam penelitian tidak langsung membidik kepada semua pedagang sayur keliling di Kecamatan Kamal, tetapi ada beberapa hal yang dipertimbangkan dalam pemilihannya.

Peneliti memilih 2 orang informan pedagang sayur keliling laki-laki dengan kriteria tertentu antara lain: 1) peneliti memfokuskan pada laki-laki

13 Moleong, Lexy. J. 2016. Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya

14 Kamayanti, Ari. 2016. Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi: Pengantar Religiositas Keilmuan, Jakarta: Yayasan Rumah Penelch

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijjah) Laki-Laki

pedagang sayur keliling, mengingat beranjak dari rasa penasaran peneliti terhadap fenomena; 2) peneliti memilih informan yang berdagang lebih dari 8 tahun menekuni profesi sebagai pedagang sayur keliling, lamanya usaha berdagang sayur keliling peneliti berasumsi bahwa penghasilan menjajakan sayur dapat memberikan pengaruh bagi kehidupan informan terutama dari segi perekonomiannya; 3) peneliti memilih informan yang cara berdagangnya berbeda, seperti bergantinya kendaraan keliling atau cara berdagang yang dulunya keliling sekarang menetap. Pemilihan informan pendukung tidak ada kriteria khusus, peneliti menyertakan beberapa sumber yang memiliki kedekatan dengan informan utama yaitu istri Bapak Romi, pelanggan Bapak Romi, karyawan Bapak Sanusi, dan pelanggan Bapak Sanusi.

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan observasi (pengamatan) dan wawancara. Pada observasi, peneliti terlebih dahulu melakukan pengamatan di sepanjang jalan di Kecamatan Kamal. Ketika peneliti menemukan fenomena yang dianggap unik maka diangkatlah menjadi sebuah penelitian. Peneliti mengamati dengan ikut serta dalam kegiatan operasi dari informan sehingga akan merasakan langsung berada dalam proses berjualan sayur. Wawancara dalam penelitian ini dilaksanakan dengan tatap muka secara langsung dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada informan, yaitu mendatangi kediaman informan tentunya pada saat informan memiliki waktu luang dan tidak sedang terburu-buru sehingga dapat menangkap informasi secara akurat.

Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dengan melakukan pengecekan kembali informasi yang didapat dari sumber yang berbeda seperti istri pedagang sayur keliling, karyawan, dan pelanggan. Kemudian triangulasi teknik dilakukan dengan cara melakukan wawancara sembari observasi pada informan pendukung.

Dalam rangka menjabarkan kesadaran informan yang berasal dari kumpulan informasi yang telah diperoleh, penelitian dengan pendekatan fenomenologi transendental guna menelusuri makna laba ini menggunakan teknik analisis data yang memiliki 5 kata kunci sebagaimana beriku ini: yaitu: 1) Noema, 2) Noesis, 3) *Epoche (Bracketing)*, 4) *Intentional Analysis*, 5) *Eidetic Reduction*¹⁵.

Sepenggal Kisah Pekerjaan Prioritas Laki-laki sebagai Pedagang Sayur Keliling (*Balijjah*) Bapak Romi si Dorkas Sayur

15 Kamayanti, Ari. 2016. Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi: Pengantar Religiositas Keilmuan, Jakarta: Yayasan Rumah Penelch

“Tinn Tiiinn Tiiiiinnnn...” (bunyi suara klakson dorkas Bapak Romi bagaikan alarm untuk ibu-ibu belanja). Bapak Romi adalah pedagang sayur keliling yang sudah berjualan selama 15 tahun. Beliau seorang kepala rumah tangga berkepal 5 yang memiliki 3 orang anak. Sebelum berprofesi pedagang sayur keliling, beliau sempat bekerja sebagai TKI di Malaysia bekerja pada sebuah konstruksi bangunan dengan masa kontrak selama 4 tahun lamanya.

Setelah kembali ke Indonesia, beliau berinisiatif mencoba berjualan tempe dan kerupuk dengan cara berkeliling menggunakan sepeda ontel hingga menambah barang dagangannya seperti sayuran, lauk pauk, kerupuk, beserta bumbu dapur lengkap lainnya lalu lanjut berkeliling dengan menggunakan dorkas motor (roda tiga). Sebelum menggunakan dorkas motor, beliau menggunakan sepeda ontel kemudian bergonta-ganti sepeda motor yang digunakan selama berkeliling. Sepeda motor beliau telah berganti sebanyak 7 kali. Bergantinya kendaraan berasal dari penghasilan beliau yang telah dikumpulkan pada waktu itu. Hingga akhirnya beliau bisa membeli dorkas motor dan menggunakannya sebagai teman berkeliling agar bisa membawa barang dagangan yang lebih banyak lagi.

Di samping itu beliau juga menjelaskan alasan mengapa beliau memilih berjualan sayur keliling dan menjadikannya sebagai pekerjaan prioritas berikut ulasanya:

“*Yaa.. saking {ndak} punyaanya pekerjaan yang tetap, sekolah saya cuma sampe SD tapi lulus, soalnya saya dari keluarga yang pas-pasan. Orang tua saya ndak mampu, apalagi saya punya adek. Jadi saya ngalah aja biar adek saya yang sekolah. Orang tua saya bilang “mau jadi apa nanti kamu kalo berenti sekolah?” yaa alhamdulillah sekarang punya anak, istri, cucu, yang bisa saya nafkahi”.*

Alasan utama Bapak Romi menjadi pedagang sayur keliling sebab beliau tidak memiliki pekerjaan tetap yang bisa diandalkan (noema), yang membuat dirinya sangat kebingungan harus bekerja seperti apa agar bisa berpenghasilan untuk keluarganya. Beliau hanyalah lulusan Sekolah Dasar yang pada saat itu keadaan ekonomi keluarga yang terbatas. Orang tua beliau sempat khawatir dengan dampak akibat beliau memutuskan untuk tidak melanjutkan sekolahnya karena beliau lebih memikirkan pendidikan adiknya dari pada dirinya sendiri, namun syukurlah beliau saat ini mampu menghidupi seluruh anggota keluarganya dirumah.

”*Gak ada, {sudah kemauan sendiri}.. wong saya kepala rumah tangga. Kalo ndak dapat hasil, mau bagaimana lagi? Mau dikasih makan apa? Saya punya istri saya, atau anak saya, atau putu saya? Yaa.. akhirnya beginilah, jadi pedagang sayur.. gitu”*

Pemilihan pekerjaan sebagai pedagang sayur keliling berasal dari keinginan Bapak Romi sendiri tanpa usulan dari keluarga ataupun kerabat. Beliau juga

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijah) Laki-Laki

menegaskan selaku kepala rumah tangga harus berpenghasilan. Sebab kalau tidak, anggota keluarganya hendak menyantap apa untuk kebutuhan pangan sehari-hari (noesis), mengingat beliau memiliki istri, anak, serta cucu di rumah yang harus beliau nafkahi.

Beliau juga menjelaskan alasan memilih berjualan sayur bukan pekerjaan yang lain. Berikut penjelasannya:

“Kalo jadi pedagang bakso yang kerja dirumah *nggak* ada, saya {lebih baik kerja sendiri}.. *kalo* kerja semua.. itu nanti tangan itu *ndak anu.. ndak* normal sekarang. Saya juga {*ndak* mau kalo istri ikutan kerja} kerjaan saya.. *ndak, ndak* mau saya. Kalo sopir, {mata saya *ndak pati* (tidak terlalu) kelihatan}, *udab* agak.. agak buram *lah gitu.. ndak* jelas. *Yaa* ambil yang punya akal punya sendiri *aja. Ndak ribet-ribet?*”

Alasan memilih berjualan sayur karena jika berjualan bakso, tidak ada pekerja dirumah yang bisa membantu. Beliau juga tidak mau merepotkan anggota keluarganya dirumah. Beliau juga tidak memperbolehkan apabila istrinya ikut membantu pekerjaannya, sebab masalah pekerjaan untuk mencari nafkah itu adalah tanggung jawab bukan istri meski hanya sekedar membantu dan jika Bapak Romi memilih menjadi sopir angkot, indra penglihatannya dirasa sudah rada kabur. Maka dari itu, beliau memilih berjualan sayur yang dirasa lebih mudah ketimbang pekerjaan yang lain.

Bapak Romi berkeliling menjajakan sayur mulai dari pukul 06.00 pagi hingga pukul 15.30 sore. Operasi berjualan sayur keliling beliau tidak menentu, kadang berangkat pagi pulang siang tergantung dengan situasi ibu-ibu yang ingin berbelanja. Beliau beroperasi dari daerah Kamal hingga daerah timur kampus Universitas Trunojoyo Madura. Daerah tersebut sudah menjadi wilayah operasional Bapak Romi dari dulu.

Bapak Romi sempat mengalami kejadian dengan menggunakan ilmu supranatural dalam dagangannya. Berikut penjelasannya:

“Dulu dulu.. rencana pernah mau ikut itu nya *ndak* bisa (menunjuk kearah sang istri, Ibu Marsuplah) istri saya (wajah Ibu Marsuplah seraya tersenyum menundukkan kepala). *Ndak* bisa. {Dikasih barang jadi *uler*} akhirnya dibuang. Barang itu jadi *uler*. Akhirnya dibuang.”

Dulu memang pernah beliau menggunakan barang pemberian orang (beliau tidak mau memberitahu) sekaligus diajak menggunakan ilmu dari dukun untuk kelancaran dagangannya dengan mendapatkan banyak pelanggan dan dagangannya bisa habis terjual setiap harinya. Beliau menggunakan barang tersebut di balik pakaiannya tidak membutuhkan waktu lama kemudian barang tersebut berubah menjadi ular. Spontan Bapak Romi terkejut, dibuangnya ular tersebut. Kejadian yang menurutnya menakutkan itu membuat beliau tersadar bahwa sebenarnya kita tidak perlu menggunakan sesuatu yang berhubungan dengan ilmu hitam demi mendapatkan apa yang kita inginkan. Itu beliau lakukan

karena menghargai ajakan orang, beliau tidak bisa kalau harus menolak ajakan orang yang sudah serius kepadanya. Beliau sangat menjaga perasaan orang lain, karena beliau merasa tidak enak hati jika harus membuat orang tersebut kecewa atas penolakannya.

Bapak Sanusi si Tukang Sayur Kampus : Humoris dan Kalkulator kilat

Aktivitas memenuhi kebutuhan pangan dimudahkan dengan keberadaan Bapak Sanusi ditengah-tengah kehidupan mahasiswa anak kos. *Yaa*, Bapak Sanusi pedagang sayur yang berjualan di tepi jalan menuju kampus menjadi sorotan mahasiswa untuk berbelanja bagi yang hendak memasak. Berjualan sayur sudah 10 tahun lamanya. Beliau seorang kepala rumah tangga berkepal 3 yang memiliki 3 orang anak. Beliau juga tidak lama kehilangan istri tercinta. Hari-hari berjualan sayur biasanya dibantu sekaligus digantikan istrinya untuk menjaga warung sayurnya. Namun, saat ini beliau sendiri bersama 3 orang pekerjanya yang mengoperasikan usaha warung sayurnya. Sebelum menetap memiliki warung seperti sekarang, beliau dulu berjualan sayur keliling menggunakan sepeda motor.

Awal pertama kali Bapak Sanusi berkeliling menggunakan sepeda motor supra pemberian mertuanya, kemudian berganti menggunakan “*odong-odong*” adalah sebutan Bapak Sanusi terhadap dorkas motornya. Beliau berkeliling berjualan sayur menggunakan sepeda selama 6 tahun. Berangkat setelah subuh sampai pukul 12.00 atau 12.30 harus tiba dirumah. Menurutny semakin telat kembali kerumah, semakin nambah penghasilan yang didapat. Dulu saat beliau berkeliling rumah-rumah, kos-kosan, bahkan toko-toko kecil pun masih belum dibangun. Beliau berkeliling mulai dari perumahan Graha di Gili hingga bukit Jeddih lalu melewati desa Buluh (bagian utara dari desa Telang). Semakin banyaknya permintaan dan pesanan pelanggan, membuat sepeda Bapak Sanusi lama-lama tidak mampu menampungnya dan jika dipaksa akan membahayakan perjalanan beliau saat berkeliling. Kemudian dibelilah dorkas motor untuk menggantikan sepeda motornya agar dapat membawa semua barang dagangan sekaligus pesanan para pelanggan. Dorkas motor dengan harga Rp 17.000.000 yang beliau dapatkan pinjaman dari koperasi sembari tetap berjualan dengan menabung. Alhasil belum sampai 1 tahun, beliau bisa melunasinya.

Pada saat itu sebelum beliau ingin memulai usaha berjualan beliau berpikir sesuatu atau barang apa yang setiap harinya sering dicari oleh masyarakat sehingga dagangan beliau laku terjual dengan cepat. Menjual barang seperti bedak atau sabun memang juga selalu dicari oleh masyarakat, namun membutuhkan jangka waktu yang cukup lama untuk masyarakat dalam menghabiskan bedak atau sabun tersebut (noema). Bapak Sanusi menjelaskan alasan beliau memilih berjualan sayur:

“*Gini* mbak, sebab saya *tu..* yang dibutuhkan itu.. yang {*cepat habis*}. Kebutuhan orang tiap hari itu apa sih? Yang sering *dipake* setiap orang

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijjah) Laki-Laki

tapi yang *cepat* habis.. *Oh*, makanan.. ternyata. Sekiranya yang dijual tiap hari itu habis.. *Kalo* jual bedak-bedak, lama.. mbak. Sabun, lama.. *kan gitu*, mbak”

Jika beliau memilih berjualan makanan matang seperti bakso membutuhkan modal yang lebih besar. Selain itu menjual bakso yang menjadi jaminan adalah rasa dan beliau tidak memilih kemampuan memasak. Sebab asumsinya pemilihan usaha itu harus memiliki kemampuan tertentu (*noema*). Sebab itulah Bapak Sanusi memilih berjualan yang biasa mudah dilakukan yaitu, memilih menjual barang yang paling sering dicari dan cepat laku. Itulah yang menjadi alasan Bapak Sanusi memilih berjualan sayur. Beliau menuturkan alasan beliau tidak mau memilih berjualan yang lain:

“*Iyaa.. {kalo* jualan bakso modalnya lebih besar}.. tapi *yaa* aslinya bakso juga enak menurut saya.. {tapi *kan* rasa yang dijamin}.. *kalo* rasa *gak* enak, *kan gak disukai* anak-anak.. *kalo* tahu tempe {mulai dari dulu *udah* dipikiran saya} “*Oo.. ini cepat* habis ini”. Bahan pokok ibarat tahu tempe itu mbak. *Gitu* jadi mikirnya. Sebab dipikiran saya *kalo* orang itu pasti bakalan butuh ini buat ikan.. *gak* mungkin ikan ayam *tok.. kan* bosan. *Kalo* tempe insyaallah bisa. Sebab *ngatur* uang juga..”

Waktu itu tepat hari Jumat, saat Bapak Sanusi masih menggunakan dorkas motor. Beliau mengejar waktu sholat Jumat. Kebetulan posisi beliau sedang berada di sebelah barat kampus. Beliau menelepon istrinya agar bisa menyusul dan menjaga dorkas dagangan sayurnya. Kemudian dengan tergesa-gesa mengejar waktu sholat Jumat beliau tinggalkan dorkas sayurnya tersebut. Beliau dan istrinya menyadari bahwa dagangannya saat itu cepat habis terjual dibeli mahasiswa, hingga akhirnya beliau tahu jika memasuki waktu sore hari mahasiswa kampus semakin banyak berada diluar kampus. Kemudian beliau mencoba lagi keesokan harinya untuk berjualan di tempat yang tadi beliau singgahi. Keadaan sekitar jalanan kampus tidak seperti sekarang. Tepi-tepi jalan semakin besar. Beliau sudah mengetahui betul bahwasannya mahasiswa kampus pulang sore. Hingga akhirnya beliau memutuskan untuk menetap di tepi jalan seperti sekarang ini. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Sanusi:

“*Iyaa.. {kan* dulu *gak kayak* gini}. *Kan* jalan *makin* besar dulu pinggirnya. Ada di jalan itu. *Kan* banyak anak-anak.. terus {*ngambil segini* habis}, *ngambil segini* habis.. “*Oo* ternyata anak-anak itu pulangnye sore”, gitu. Jadi ketemu semua, *udah* {akhirnya menetap disini}.”

Beliau keluar dari rumah pukul 06.30 pagi untuk berbelanja ke pasar Kamal sekaligus mengambil pesanan pada langganannya di pasar. Setelah selesai berbelanja beliau kembali kerumah untuk menyiapkan kembali barang dagangan yang hendak beliau jual. Pukul 08.00 barulah beliau pergi ke warung kecilnya untuk menata semua dagangannya beserta 3 orang pekerjanya disana.

Penjual itu harus humoris dan ramah agar pembeli merasa senang dan nyaman berbelanja di warungnya. Dengan begitu mereka akan tertarik untuk berbelanja lagi dikemudian hari. Seperti yang beliau lakukan pada mahasiswa atau ibu-ibu yang berbelanja. Ketika mahasiswa datang membeli atau menanyakan bahan masakan yang dicari beliau menjawab dengan menyelipkan sebuah candaan, spontan mereka pun tertawa. Seperti yang dituturkan oleh Bapak Sanusi yang memiliki cara tersendiri untuk menarik pelanggan agar pelanggannya bertambah:

“{Jadi penjual itu harus humoris, ramah}. {Saya *kan* orangnya humoris}. Ada yang *dateng* saya becaandain. *Kan kalo* ada orang beli kita layani dengan baik *kan* pasti pembeli *seneng* juga. Sambil di becaandain, *kan* nanti ketawa pembelinya.. *gake* sungkan dan betah belanja. *Pokoknya* yaa {*sepinter-pinternya* kita narik pembeli supaya belanja terus}. *Yaa* nyaman *lah* belanja disini.”

Selain humoris Bapak Sanusi juga dikenal sebagai kalkulator kilat. Beliau dapat menghitung total belanja para mahasiswa dengan cepat. Beliau menuturkan bahwa beliau bisa menghitung cepat karena kebiasaan beliau yang sudah sering menghitung total belanjaan para pembeli. Sehingga beliau merasa terlatih dengan sendirinya. Sampai pada akhirnya beliau telah mahir dalam penghitungan angka secara cepat.

Hasil Penelitian

Perhitungan Laba oleh Bapak Romi

Bapak Romi sudah 15 tahun lamanya berjualan sayur keliling. Berkeliling mulai dari wilayah pasar Kamal hingga timur kampus Universitas Trunojoyo Madura. Pematokan laba beliau tarifkan pada barang dagangannya hanya berkisar antara Rp 500 hingga Rp 1000. Kulakan yang beliau ambil dari pasar kemudian menambahkan tarif harga jual kepada konsumen. Satu barang dipatok laba sebesar Rp 500 hingga Rp 1.000. Pematokan laba terbesar Bapak Romi adalah Rp 3.000, namun beliau jarang menerapkannya. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Romi terkait pematokan laba terhadap dagangan sayurnya:

“*Yaa...* ada yang 500, ada yang 1000, *gitu*. Dari pasar terus di *pungut bati*, ada yang 500 *batinya*.. ada yang 1000, satu barang *gitu loh*.. {Paling besar} itu.. 3000”

Penghasilan yang beliau dapatkan dari hasil berkelilingnya adalah sekitar Rp 200.000 hingga Rp 300.000. Terkadang jika jualannya sedang ramai pembeli, penghasilannya bisa lebih dari Rp 300.000 per harinya, tergantung dari ramainya pembeli.

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijah) Laki-Laki

“{Sekitar 200, 300} kadang *yaa..* lebih. {Lebih dari 300}. *Ndak* tentu tergantung *rame* sepinya yang beli. Tapi rata-rata perharinya *yaa segitulah*”

Bapak Romi menyediakan semua barang dagangannya awal sebesar Rp 1.000.000, ketika kembali kerumah terkadang persediaannya tidak menentu, namun biasanya sejumlah Rp 1.250.000. Kulakan beliau menghabiskan Rp 1.550.000 total dari kulakan di Surabaya dan pasar Kamal dengan diberi potongan Rp 70.000 saja. Gambaran mengenai perhitungan harga pokok penjualan dalam perhitungan laba akan diketahui yaitu mengurangi persediaan awal dengan harga pokok pembelian yang terdiri dari pembelian dikurangi potongan pembelian menghasilkan pembelian bersih dikurangi dengan ongkos pembelian, kemudian menghasilkan jumlah barang yang tersedia dijual. Lalu dikurangi dengan persediaan akhir yang akan terlihat pada gambar berikut:

Persediaan awal		Rp 1.000.000
Pembelian	Rp 1.550.000	
Potongan pembelian	Rp 70.000	
Pembelian bersih	<u>Rp 1.480.000</u>	
Ongkos pembelian	<u>Rp 15.000</u>	
Harga pokok pembelian		<u>Rp 1.495.000</u>
Barang tersedia untuk dijual		<u>Rp 2.495.000</u>
Persediaan akhir		<u>Rp 1.250.000</u>
Harga pokok penjualan		<u>Rp 1.235.000</u>

Gambar 4.1 Perhitungan HPP Bapak Romi

Dalam berjualan keliling menjajakan sayur, tentunya mengeluarkan beban yaitu membeli bensin, servis kendaraan, dan lain.lain. Bapak Romi tidak mempermasalahkan biaya servis dorkas motornya. Biaya yang dikeluarkan setiap harinya meliputi biaya konsumsi Rp 7.000 untuk pagi hari saja sebab beliau makan siang di rumah, biaya bensin Rp 15.000, biaya bungkusan sayur seperti plastik ukuran $\frac{1}{4}$ atau $\frac{1}{2}$, kemudian biaya rokok sebesar Rp 20.000. Per hari Bapak Romi mengeluarkan beban sebesar Rp 53.000. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Romi :

“*Kalo* servis *yaa ndak* terasa. Itu dihitung *sebulan* sekali oli mesin. *Kalo* hari-harinya *yaa* uang {makan pagi tujuh ribu} siangnya makan di rumah, {bensin lima belas}, terus itu {plastik-plastik bungkusan itu habis sebelas ribu} plastik *perapatan*, *setenga'an* (plastik bening ukuran

seperempat ($\frac{1}{4}$) dan setengah ($\frac{1}{2}$)), pas yang biasa itu. Terus.. {rokok dua puluh}. Sudah itu *aja..*”

Berikut gambaran dari total beban operasi penjualan Bapak Romi:

Beban operasi:	
Bensin	Rp 15.000
Konsumsi	Rp 7.000
Rokok	<u>Rp 20.000</u>
Plastik	Rp 11.000
	Rp 53.000

Gambar 4.2 Rincian Beban Operasi Bapak Romi Per hari

Perhitungan memperoleh laba dihitung mengurangi total penjualan dengan harga pokok penjualan menghasilkan laba kotor, dari laba kotor tersebut dikurangi dengan total beban operasi selama penjualan. Seperti pada gambar berikut ini:

Penjualan	Rp 1.600.000
Harga pokok penjualan	<u>Rp 1.235.000</u>
Laba kotor	Rp 365.000
Beban operasi	Rp 53.000
Laba bersih	<u>Rp 312.000</u>

Gambar 4.3 Laba Bersih Bapak Romi Rata-rata Per hari

Berdasarkan perhitungan laba bersih yang telah digambarkan diatas merupakan perolehan laba rata-rata diperoleh oleh Bapak Romi per harinya yaitu sebesar Rp 312.000 yang berasal dari hasil penjualan dagangan sayurnya Rp 1.600.000 dengan harga pokok penjualan Rp 1.235.000 menghasilkan laba kotor sebesar Rp 365.000 kemudian dikurangi dengan total beban operasi Rp 53.000. Namun penghasilan dari usaha menjajakan sayur berkeliling Bapak Romi tidak tetap, jadi laba yang diperoleh terkadang bisa lebih besar atau malah lebih kecil tergantung pembelian pelanggan.

Perhitungan Laba Oleh Bapak Sanusi

Bapak Sanusi mengungkapkan bahwa pematokan laba pada barang dagangannya berkisar antara Rp 100 hingga Rp 2000 saja, namun beliau paling sering mematok sebesar Rp 500 hingga Rp 1000. Dalam pematokan laba beliau selalu menyesuaikan dengan harga pasaran di Pasar Kamal. Seperti yang diungkapkan beliau:

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijjah) Laki-Laki

“{Paling banyak} itu.. 2000 mbak.. *ngambilnya*. Paling banyak itu 2000, {paling rata-rata} itu yaa 1000, 500 paling banyak.. 100 ada 100 rupiah.., *yaa* 100 *sampe* 1500 an, jarang juga saya ambil 2000. 100, 200..”

Perolehan laba Bapak Sanusi ibaratnya seperti pasang surut air laut. Terkadang lebih besar, terkadang lebih kecil. Minimal perolehan laba per harinya adalah sebesar Rp 500.000. Beliau mengutarakan sebagai berikut :

“*Gak* nentu saya mbak *dapetnya*. Sebab saya.. apa itu.. *kan* yang namanya jualan ibaratnya {pasang surut *kayak* air laut}.. *gak* nentu *kan*.. *yaa* {minimal 500} an *lab*.. minimal bukan *maksim*.”

Lantaran saat ini Bapak Sanusi telah menetap di tepi jalan kampus dan memiliki 3 orang karyawan, maka beliau mengeluarkan beban gaji. Karyawan Bapak Sanusi di gaji masing-masing sebesar Rp 34.000 per harinya. Gaji tersebut dikalikan dengan jumlah karyawan 3 orang, yaitu Rp 102.000. Kemudian bensin yang dikeluarkan setiap harinya untuk pergi kulakan dan mengantarkannya ke warung sebesar Rp 30.000 per harinya. Konsumsi per hari beliau menghabiskan Rp 20.000, dan plastik sebagai bungkus dagangannya Rp 100.000. Seperti yang ungkapkan oleh Bapak Sanusi:

“*Iyaa*.. itu {gajinya anak-anak tiga orang}.. sebulan tiga juta tiga orang. Berarti {per harinya *kan* sekitar tiga puluh empat} an *lab*.. Bensin *bolak-balek* sini sana habis {tiga puluh}.. uang {makan diluar dua puluh}, {plastik-plastik itu habis seratusan}”

Berikut gambaran beban operasi Bapak Sanusi per hari:

Beban operasi:	
Gaji (Rp 34.000/hari x 3 orang)	Rp 102.000
Konsumsi	Rp 20.000
Bensin	Rp 30.000
Plastik	Rp 100.000
	<hr/>
	Rp 252.000

Gambar 4.4 Rincian Beban Operasi Bapak Sanusi Per hari

Setelah mendapatkan gambaran mengenai beban operasi yang dikeluarkan Bapak Sanusi selama penjualan dagangan sayurannya. Kemudian mencari harga pokok penjualan yang berasal dari perhitungan persediaan awal ditambah pembelian kemudian dikurangi persediaan akhir. Lalu Bapak Sanusi menuturkan:

“{Sedianya dua juta}.. {belinya tiga juta}, pas *nyampe* sore itu {dua setengah}, potongan *gak* nentu biasanya {seratus} kadang dibawah itu. {Ongkos bensin tiga puluh} dari rumah ke pasar..”

Persediaan awal Bapak Sanusi sebesar Rp 2.000.000 Total pembelian Rp 3.000.000 dengan potongan pembelian Rp 100.000 yang beliau peroleh saat

kulakan, persediaan akhir Rp 2.500.000. Ongkos bensin dari rumah beliau ke pasar bolak-balik menghabiskan Rp 30.000. Dengan begitu gambaran mengenai harga pokok penjualannya sebagai berikut:

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijjah) Laki-Laki

Persediaan awal		Rp 2.000.000
Pembelian	Rp 3.000.000	
Potongan pembelian	Rp 100.000	
Pembelian bersih	Rp 2.900.000	
Ongkos pembelian	Rp 30.000	
Harga pokok pembelian		Rp 2.930.000
Barang tersedia untuk dijual		Rp 4.930.000
Persediaan akhir		Rp 2.500.000
Harga pokok penjualan		Rp 2.430.000

Gambar 4.5 Perhitungan HPP Bapak Sanusi

Selepas diketahui besaran beban operasi dan harga pokok penjualan dari dagangan sayur Bapak Sanusi, barulah kemudian menghitung laba bersih yang di peroleh informan setiap harinya yaitu mengurangi total penjualan dengan harga pokok penjualan akan menghasilkan laba kotor. Laba bersih diperoleh dengan mengurangkan beban operasi dari laba kotor (Reeve, 2009) sebagaimana digambarkan sebagai berikut:

Penjualan	Rp 3.200.000
Harga pokok penjualan	Rp 2.430.000
Laba kotor	Rp 770.000
Beban operasi	Rp 252.000
Laba bersih	Rp 518.000

Gambar 4.6 Laba Bersih Minimum Bapak Sanusi Per hari

Laba bersih yang diperoleh Bapak Sanusi per harinya sebesar Rp 518.000 termasuk dalam perolehan laba minimum yang berasal dari pengurangan total penjualan Rp 3.200.000 terhadap harga pokok penjualan Rp 2.430.000 kemudian dikurangi dengan total beban operasi sebesar Rp 252.000 selama proses penjualan. Seperti yang telah dikatakan oleh beliau bahwa laba yang diperoleh tidak menentu, tergantung banyak atau sedikitnya pembeli ibarat seperti pasang surut air laut.

Pemahaman Makna Laba Dari Sisi Laki-laki Pedagang Sayur Keliling (Balijjah) Menurut Bapak Romi

Laba sebagai Wujud Materi: “Bangun rumah, dulunya seng”

Pada dasarnya, setiap usaha yang dijalankan akan selalu identik dengan tujuan mendapatkan laba yang besar. Berapapun jumlahnya, sedikit banyaknya

perolehan laba akan tetap menjadi sebuah perwujudan keperluan kebutuhan sebagai kewajiban. Keinginan untuk mewujudkan sesuatu dengan sebuah “uang” dapat diartikan bahwa selembar kertas dengan nominal yang tertera dapat memberikan perubahan pada gaya hidup seseorang. Seperti informan dalam penelitian ini yang berasal dari latar belakang yang sangat sederhana dan minim dalam konteks perekonomian keluarga. Semenjak bekerja sebagai pedagang sayur keliling beliau telah mengalami beberapa perubahan seperti yang akan diungkapkan berikut ini:

“Metik dari barang-barang itu. {Bisa makan, bisa sekolah, Bisa kuliah, Bisa bayar hutang, bisa mencukupi kebutuhan keluarga.. Bisa belikan emas-emas lagi... punya istri. Bisa beli motor}..”

Ungkapan jawaban Bapak Romi kemudian ditimpa oleh sahutan sang istri, Ibu Marsuplah:

“{Semua}.. semua. {Cukup *beng*} (neng).. ini ini semua (sambil menunjuk ke arah rumah, *langgar* (tempat khusus untuk beribadah), sepeda motor) *dapetnya* dari itu jualan sayur..”

Bapak Romi menyebutkan laba merupakan hasil petikan dari setiap barang dagangan yang nantinya dipungut sebagai penghasilan (noema). Hasil usaha menjajakan sayur keliling Bapak Romi dapat mengganti uang yang telah di pinjamkan oleh saudara, bisa menguliahkan anaknya, membangun rumah, membangun tempat khusus untuk beribadah, membeli sepeda motor, sekaligus membelikan perhiasan istrinya yang dulu sempat digunakan sebagai modal awal berjualan sayur. Beliau juga bisa memenuhi segala kebutuhan keluarganya tanpa kekurangan sedikit pun dan hal ini dibenarkan oleh Ibu Marsuplah.

Dulunya Bapak Romi dan keluarga tinggal di rumah yang hanya tersusun dari timah sari atau yang biasa disebut dengan “seng”, seperti yang diungkapkan oleh beliau:

“Dulu rumah saya bukan *kaya gini*, {rumah saya “seng” dulu}. Ini ini semua ini belum ada, *ndak kayak* ini.. 15 tahun baru punya rumah.. *yaa..* dari usaha ini”

Keadaan rumah beliau tidaklah seperti sekarang ini yang jauh lebih layak ditambah dengan adanya *langgar* (tempat khusus untuk sholat sebutan orang madura) yang di bangun di samping rumah beliau. Rasa syukur Bapak Romi yang tiada henti atas usaha menjajakan sayurnya selama 15 tahun telah membuahkan hasil yang tak disangka-sangka (noesis). Kini beliau dapat menghidupi anak-anaknya yang masih sekolah, istri, anaknya yang sudah berkeluarga beserta cucunya yang tinggal di rumah tersebut bersama beliau. Pada titik ini pemahaman atas “Aku” oleh Bapak Romi adalah “Aku” dan keluarga”ku” dulu tinggal dirumah yang hanya tersusun seng tetapi sekarang “Aku” bisa membangun rumah yang jauh lebih layak.

Laba dengan Nilai Spiritual: “Lancar, Lillah”

Para pebisnis sudah selayaknya berada di bawah naungan nilai-nilai spiritual yang berlandaskan sesuai dengan kepercayaan masing-masing. Tujuan menerapkan spirit dalam kegiatan bisnis yang nantinya bisa membawa kelancaran bisnis mencapai hal yang diharapkan oleh para pebisnis. Laba bisa dicapai pasti berkaitan erat dengan sang Maha Kuasa selaku penulis alur kehidupan. Tatanan kerja terbangun menjadi lebih sakral dibanding dengan sekadar mendapatkan keuntungan finansial semata. Mengingat ibadah adalah sebuah tiang agama, dimana hal tersebut menjadi kekuatan sebagai penggerak semangat berjuang bagi para penganutnya. Sebab setiap langkah perjuangan menjadi memori ingatan dalam catatan sejarah kehidupan yang kekal. Seperti yang akan diungkapkan oleh Bapak Romi berikut ini perihal laba selain dipandang sebagai wujud materi:

“*Ndak banyak bati saya. Biar lancar gitu.. kan yang dicari {lancarnya}. Kalo hasil besar tapi ndak lancar, percuma.. ndak habis satu dorkas, ya. iya begitu.*”

Beliau menambahkan:

“*Lancar maksudnya yaa {barang itu bisa dibeli}, {penglarisnya dari yang di atas} kan gitu.. kan {niatnya lillah buat keluarga} dan ndak pake dukan dukun itu.. yaa.. memang dimana-mana jualan nyari bati, tapi saya kerja jualan gini buat siapa? Kan buat {keluarga}..”*

Profesi menjadi pedagang sayur keliling, laba memiliki arti kelancaran dalam proses penjualan Bapak Romi. Beliau tidak mau menarifikan laba terlalu banyak sebab beliau mencari kelancaran penjualan barang dagangannya. Lancar dalam artian barang dagangannya bisa laku terjual sesuai dengan ketentuan sang Maha Kuasa (noema). Beliau bekerja berjualan sayur mengais rezeki untuk keluarganya dengan tidak menggunakan cara curang atau larangan yang dibenci Allah SWT. Posisi yang beliau rasakan sekarang atas ketentuan dan kehendak dari Nya. Didasarkan dengan niat “lillah”, beliau meyakini segala usaha berjualan dalam bisnis sayurnya akan di lancarkan (noesis).

Kerja keras, keuletan, dan ketaatannya sebisa mungkin beliau junjung nilai keagamaan yang harus di terapkan dalam usaha dagangannya agar tetap berada dijalan yang lurus dan tidak mengulangi kejadian lampau yang pernah dialaminya. Bukan hanya laba besar yang dicari tetapi juga kelancaran dan keberkahan dari laba itu sendiri yang nantinya akan berdampak sesuai dengan cara bagaimana laba itu diperoleh. Pada titik ini pemahaman atas “Aku” oleh Bapak Romi adalah “Bati jualan”ku” tidak banyak, sebab “Aku” mencari kelancaran dagangan dengan niat “lillah” untuk keluarga.

Laba rasa Sosial: “Bantu Ibu-ibu”

Keberhasilan dalam menjalankan bisnis memang menjadi kebahagiaan tersendiri. Apalagi yang sudah merasa nyaman dan menjadikan bisnis itu sebagai prioritas utama. Setiap bisnis mampu memberikan kemudahan bagi mereka yang sedang membutuhkan. Saat seseorang memutuskan untuk merintis bisnis, tujuan yang ingin dicapai sebenarnya tidak semata-mata soal uang dan keuntungan. Tetapi bagaimana bisnis tersebut bisa memberikan kepuasan bagi sang pebisnis maupun konsumen. Seperti bisnis yang dijalankan oleh Bapak Romi yang menjajakan sayuran. Kehadirannya di tengah masyarakat dengan memberikan kemudahan bagi para konsumen yang hendak memasak. Berikut akan diungkapkan oleh Bapak Romi selama berprofesi sebagai tukang sayur keliling:

“Saya *kalo* keliling itu {sudah banyak yang nungguin}. *Kalo* lama di daerah sini terus *nyampe* telangnya agak siangan itu di protes saya.. Yaa alhamdulillah *lah* saya dibutuhin sama ibu-ibu.. {bisa bantu} *kalo* semisal *males* ke pasar *kan* {bisa belanja ke saya} *gitu.. yaa.. gak* perlu ke pasar. Belanja ke saya, bisa *pesen* ke saya terus saya *anter*, *kan..* ketemu pas saya keliling. Harga bisa saya murahin *kalo* ditawar.”

Bapak Romi rupanya sudah ditunggu oleh ibu-ibu yang hendak berbelanja kebutuhan memasak. Jika beliau lama berada di satu tempat lalu tiba ditempat berikutnya lewat dari pukul sekian, beliau diprotes oleh para pelanggannya (noema). Beliau bersyukur pekerjaan yang digeluti sangat membantu ibu-ibu untuk memperoleh bahan-bahan masakan (noesis). Belanja di Bapak Romi bisa pesan lewat *handphone* kemudian bisa diantar saat beliau berkeliling. Mengingat bahwa terkadang ibu-ibu tidak sempat atau malas pergi ke pasar, keberadaan Bapak Romi bisa menjadi opsi terbaik dalam berbelanja kebutuhan memasak. Hal ini diungkapkan oleh salah satu pelanggan setia Bapak Romi, Ibu Suti. Berikut ungunya:

“{Murah} mbak.. selain murah bisa {*ngutang*} (sembari tertawa kecil). Saya *kalo* belanja misal butuh bahan ini itu terus di Pak Romi *gak* ada ya.. saya {*telpon* orangnya buat beli *pesenan* saya} terus ketemu pas dia keliling *gitu..* kadang saya juga dikasih {*kortingan*} (potongan harga).. *yaa gak* banyak mbak”

Beliau menambahkan:

“{Sering belanja ke Pak Romi} dari pada ke pasar. Anak saya seharian kerja jadi *gak* ada yang *nganterin..* Pernah saya {tunggu-tunggu} mau belanja tapi *gak* lewat-lewat, saya tegur “*cek abitdeh derih dimmah beih, lok taoh oreng amaksa’ah se terro ngakanah ghik adentek be’en lebe?*” (*koko* lama dari mana *aja, gak tau* orang mau masak yang *pengen* makan masih nunggu kamu lewat) *gitu kalo* lama”

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijah) Laki-Laki

Selain murah, Ibu Suti bisa berhutang kepada Bapak Romi. Terkadang jika bahan yang dibutuhkan tidak ada pada dagangan Bapak Romi, beliau memesan lewat telepon kemudian esoknya diberikan saat Bapak Romi melewati rumahnya, kadang juga beliau mendapat potongan harga. Ibu Suti mengaku lebih sering berbelanja di dagangan Bapak Romi dari pada belanja di pasar, sebab tidak ada yang mengantar beliau karena anak-anaknya sudah bekerja. Pada titik ini pemahaman atas “Aku” oleh Bapak Romi adalah “Aku” telah ditunggu oleh pelanggan-pelanggan”ku” jika “Aku” telat tibat di tempat pelanggan”ku” “Aku” diperotes sebab pelanggan”ku” sangat membutuhkan “Aku”.

Labanya sebagai Wujud Materi: “Bangun Rumah, Dulunya Numpang Mertua” Menurut Bapak Sanusi

Labanya merupakan keuntungan yang berwujud uang untuk memenuhi segala kebutuhan keluarganya dan juga keinginan memiliki rumah sendiri untuk keluarga kecilnya. Penggalan kesadaran mengenai labanya yang diungkapkan oleh Bapak Sanusi sebagai berikut:

“{Bisa *dapat* rumah, bangun sendiri. Dapat mobil, motor, bangun sumur}, *yaa* banyak *lah*.. buat anak-anak.. *Yaa* uang bisa ditabung *kalo* sudah banyak.”

Hal ini juga dibenarkan oleh salah satu pekerjanya, Mbak Nanik:

“Dulu *yaa* *gak* *gitu* *dek*, {rumahnya *gak* *kayak* sekarang} pas masih anak yang pertama itu.. sumur juga dulu *gak* ada.. *yaa* dia yang bangun soalnya *kan* disini sulit air masih *ngambil* di timur rumahnya”

Diiringi dengan kesaksian pekerjanya bahwa dulu beliau dengan almarhumah istrinya tinggal dirumah mertuanya. Belum memiliki pekerjaan untuk menghidupi istrinya, namun kini beliau telah berhasil mendirikan rumah untuk keluarga kecilnya dari usaha menjajakan sayur hingga menetap membuka warung sayur yang menurutnya berpeluang besar untuk mendapatkan banyak pembeli yang dapat meningkatkan penghasilannya (noema). Selain mendirikan rumah, beliau juga membeli sepeda motor, dan mobil carry silver yang kini menjadi kendaraan andalan ketika hendak berpergian dengan keluarga. Beliau juga ingin menyisihkan penghasilannya sebagai tabungan masa depan, mengingat beliau membesarkan ketiga anaknya hanya seorang diri *pasca* istrinya meninggal (noesis). Pada titik ini pemahaman atas “Aku” oleh Bapak Sanusi adalah “Aku” dan istri”ku” dulu numpang dirumah mertua tetapi sekarang “Aku” bisa membangun rumah untuk keluarga”ku”.

Labanya dengan Nilai Spiritual: “Lancar, Halal”

Hakikat memulai suatu usaha bisnis pada dasarnya tidak semata-mata mengejar labanya. Tetapi bagaimana cara pebisnis untuk mendapatkan sebuah labanya. Bapak Sanusi senantiasa berjualan dengan sebagaimana yang beliau terapkan, ditengah kesibukan dalam mengais rezeki beliau selalu ingat kewajiban

beribadah yaitu bergantian menjaga warung disaat waktu sholat telah tiba. Berikut ungkapannya:

“*Kalo udah* masuk waktu sholat, *gantian* mbak. Saya pulang mereka jaga.. saya jaga mereka sholat.. *yaa gantian*. {Jangan *sampe* lupa} *kan gitu*.. biar jualan juga {lancar} banyak yang beli.. *dibikin* laku sama gusti Allah, *kan gitu*”.

Kemudian beliau melanjutkan:

“*Kalo* laku *kan* alhamdulillah banyak yang beli.. *dapetnya* halal. Halal *kan* saya jualan *gini?* (sembari tersenyum lebar). {*Kalo* halal *kan* berkah} mbak.. *Kalo* berkah *kan* lebih enak rasanya. Apalagi buat {keluarga} *lob ini*”

Bapak Sanusi mengungkapkan di tengah-tengah kesibukan berjualan di warung, beliau dan para pekerjanya tak kala lupa dengan waktu beribadah dengan bergantian menjaga warung sayur. Ingat akan kewajiban beribadah membawa beliau pada kelancaran berdagang, lancar dalam artian barang dagangannya bisa laku terjual karena atas izin Allah SWT (noema). Jika dagangannya laku terjual tandanya beliau mendapatkan laba yang halal, halal yang diartikan sebagai keberkahan untuk keluarganya dalam mencari nafkah. Diperoleh dengan cara yang benar dan tidak curang. Laba halal yang diperoleh dari usaha yang halal pula. Bukan menghalalkan berbagai macam cara hanya untuk memperoleh sebuah laba.

Bapak Sanusi berpandangan bahwa laba yang halal dapat memberikan keberkahan bagi dirinya dan keluarga (noesis). Sebab menurut beliau keberkahan dalam memperoleh laba dapat memberikan suasana yang berbeda dalam kebutuhan pangan yaitu lebih nikmat. Selain itu laba yang halal dapat mengantarkannya menuju kesuksesan yang tak terduga. Bagaimana tidak, 6 tahun berkeliling dengan modal sepeda motor yang di beri oleh mertuanya lalu 4 tahun kemudian beliau kini membuka warung sayur yang berada di tepi jalan kampus dengan apa yang telah beliau miliki saat ini. Hingga beliau dianggap salah satu pedagang sayur keliling yang sukses oleh teman dan orang-orang sekitarnya.

“Usaha bisa ditiru, tapi rezeki tidak bisa ditiru”, tuturnya. Bapak Sanusi mengatakan bahwa banyak teman-teman pedagang sayur yang ingin seperti beliau, menurutnya mereka bisa meniru segala usaha yang telah beliau lakukan namun masalah porsi rezeki tidak bisa mereka tiru. Sebab rezeki sudah ada yang mengatur sesuai dengan takarannya masing-masing. Pada titik ini pemahaman atas “Aku” oleh Bapak Sanusi adalah “Aku” mengingat-Nya demi kelancaran dagangan”ku”, ketika dagangan”ku” laku terjual “Aku” mendapatkan keberkahan atas nafkah yang halal untuk keluarga”ku”

Laba Rasa Sosial: “Mempermudah Mahasiswa dan Peluang Rezeki Tetangga”

Semenjak Bapak Sanusi menetap di tepi jalan kampus, beliau senang keberadaannya bisa membantu para mahasiswa kos yang tidak perlu lagi kebingungan mencari bahan masakan (noema). Keuntungan yang beliau dapatkan memberikan banyak manfaat bagi orang-orang sekitar seperti sekarang ini terutama bagi mahasiswa dan tetangganya. Berikut penjelasannya:

“{Untungnya juga buat pekerja di sini}. Saling *ngebantu*. *Kan* saling membutuhkan orang. {Disini juga *ngambil* untung tapi sewajarnya}. *Kan* {anak-anak *gak* kebingungan} disini. *Gak muter-muter* cari sayur lagi. Sudah ada disini. *Kan* membantu *banget kan* sekarang. *Kalo* mahasiswa *gak usab* jauh-jauh ke pasar Kamal. {Masalah harga jangan *kuatir*}.. sama. Kadang-kadang kalo mahasiswa ke pasar itu harganya jauh. *Oo* ini anak-anak mahasiswa ini *gak* pernah belanja ini, *gak tau* harga. Kalau pedagang *kan tau* harga, *gak* mungkin dimahalin. Takut kehilangan pelanggan, *gitu kalo* di pasar”.

Kemudian beliau melanjutkan:

“Tahu, tempe, sop-sopan. Itu *kan* {menunya anak-anak kampus}. Biar *cepat*, singkat.. ya *kan..* lebih murah lebih praktis.. *pake* masako *udah* cukup. Biar {lebih hemat} uangnya. *Kan* anak-anak biasanya *ngehemat* uang kiriman *kan..* jadi *yaa* itu menunya anak-anak *kalo* belanja”

Keuntungan sebagai pendapatan Bapak Sanusi yang diperoleh dari usaha berjualan sayur bisa membantu tetangganya yang sedang membutuhkan pekerjaan (noesis). Beliau juga kewalahan melayani para pembeli sehingga membutuhkan orang yang bisa membantu berjualan di warungnya sekaligus memberikan peluang rezeki. Keberadaannya berjualan dipinggir jalan kampus memudahkan para mahasiswa untuk tidak usah keluar kos jauh-jauh kesana ke Romi hanya untuk mencari bahan masakan yang tidak bisa didapatkan, apalagi sampai berangkat ke pasar Kamal. Sebab menurutnya, mahasiswa yang jarang pergi ke pasar dianggap tidak pernah belanja dan tidak tahu harga sehingga pedagang sayur akan menaikkan harga jual dagangannya. Bapak Sanusi menjamin bahwa mahasiswa tidak perlu ragu lagi untuk harga barang dagangannya, karena beliau menjual dengan harga yang murah dan pas di kantong mahasiswa. Salah satu pelanggan Bapak Sanusi juga mengatakan demikian, berikut pernyataannya:

“Saya dari semester satu *emang* harganya {*gak mahal*} *kok* mbak, malah lebih murah *ketimbang* yang lain.. *yaa* enak *yaa gak* perlu ke Kamal. *Anggeplah* disini {pasarnya anak kos}. Pasar kecil-kecilan. Meski kecil tapi {lengkap bahannya}”

Bapak Sanusi tahu betul bahan masakan yang sering dibeli mahasiswa antara lain tahu, tempe, sayur sop. Selain mudah cara pembuatannya juga harganya murah.

Mengingat bahwa anak kos menghemat uang kiriman dari orang tuanya. Harga murah dagangan sayur Bapak Sanusi digeRommi oleh anak-anak kos. Salah satu pelanggan Bapak Sanusi, Uus berbelanja mulai dari semester 1. Pengakuannya barang dagangan sayur Bapak Sanusi lebih murah tanpa harus pergi ke pasar Kamal terlebih dahulu. Menurutnya warung sayur Bapak Sanusi ibarat pasarnya anak kos (mahasiswa), meski kecil namun lengkap bahan-bahan masakan. Pada titik ini pemahaman atas “Aku” oleh Bapak Sanusi adalah “Aku” membantu tetangga”ku” dengan keuntungan dagangan”ku”, dagangan”ku” membantu para mahasiswa.

Kesimpulan

Penelitian dengan pendekatan fenomenologi yang pada akhirnya mendapatkan jawaban bagaimana pemahaman laki-laki pedagang sayur keliling (*balijjah*) memaknai laba usahanya setelah mereka berhasil merubah sedikit demi sedikit perekonomian keluarganya. Laba pada pedagang sayur keliling bermula dari pematokan tarif harga yang telah ditentukan namun tetap murah di mata para pelanggan. Laba menurut pandangan laki-laki pedagang sayur keliling (*balijjah*) adalah keuntungan yang menjadi tiga makna.

Bapak Romi memaknai laba sebagai wujud materi dengan mendirikan rumah yang jauh lebih layak untuk keluarga setelah 15 tahun bekerja menjual sayur keliling, dimana dulunya rumah beliau hanyalah susunan seng dan kekurangan akan kebutuhan keluarga yang tidak bisa tercukupi sebagaimana mestinya. Kemudian laba dengan nilai spiritual yaitu “lancar, lillah” yaitu dengan tidak mengambil laba yang tidak terlalu banyak demi kelancaran penjualan dagangan sayurnya. Lancar dalam artian barang dagangannya laku terjual. Meski berjualan tujuannya mencari laba, beliau tetap niatkan “lillah” untuk keluarga sebab niat utama beliau sebenarnya adalah bekerja mencari rezeki untuk keluarganya di rumah. Lalu laba dengan rasa sosial, profesinya sebagai pedagang sayur keliling (*balijjah*) dapat membantu ibu-ibu belanja yang tidak sempat ke pasar atau sibuk dengan urusan pekerjaan (bagi wanita karir) bisa mendapatkan bahan masakan melalui Bapak Romi.

Bapak Sanusi memaknai laba sebagai wujud materi membangun rumah. Mengingat dulu beliau dengan sang almarhum istrinya menumpang di rumah mertua. Namun kini, penghasilan dari usaha berjualan sayur selama 10 tahun mampu mendirikan rumah. Lalu laba dengan nilai spiritual yaitu “lancar, halal”, mengingat kewajiban dalam beribadah akan mengantarkan beliau pada perolehan laba yang halal berujung berkah untuk keluarga. Setelah itu laba dengan rasa sosial terhadap mahasiswa dan para pekerjanya. Keberadaannya membuka warung sayur di tepi jalan kampus Universitas Trunojoyo Madura dapat memberikan kemudahan bagi mahasiswa anak kos sekitarnya. Berkah laba yang didapatkan oleh Bapak Sanusi dapat memberikan manfaat bagi siapa yang

Menguak Makna Laba Pedagang Sayur Keliling (Balijah) Laki-Laki

membutuhkan, seperti Bapak Sanusi yang memberikan jalan peluang rezeki dengan menyediakan pekerjaan kepada 3 orang tetangganya.

Keterbasan dalam penelitian ini yaitu tidak adanya catatan khusus dari Bapak Romi dan Bapak Sanusi mengenai perhitungan dalam proses penjualan. Peneliti tidak bisa memverifikasi perhitungan dan perolehan laba secara pasti dari ungkapan kedua informan termasuk dari orang-orang terdekatnya. Bisa saja informan tidak jujur dalam perolehan laba yang didapatkan per harinya. Maka dari itu peneliti hanya menggambarkan perolehan laba sesuai dengan ungkapan kedua informan utama pada penelitian ini.

Penelitian ini mengenai makna laba bagi pebisnis kecil yang diharapkan mampu memberikan sumbangsih untuk penelitian selanjutnya agar mencari keterbaruan dari laba. Seperti mengungkap makna akun-akun dalam laporan laba rugi dengan memilih profesi-profesi lain yang dianggap unik. Selain itu menggunakan pendekatan lain yang nantinya dapat dikembangkan untuk memperkaya hasil penelitian. Sehingga hasil penelitian diperoleh lebih baik lagi dari penelitian yang sebelumnya.

Daftar Pustaka

- Farhan, A. (2016). *Hermeneutika Romantik Schleiermacher Mengenai Laba Dalam Muqaddimah Ibnu Khaldun*. Jurnal Akuntansi Multiparadigma. Volume 7 Nomor 1. Halaman 1-155
- Asiyah, A., Ananta, W.T., dan Nyoman, T. H. (2017). *Analisis Makna Keuntungan Menurut Pedagang Kaki Lima di Sepanjang Jalan Ahmad Yani Singaraja*. e-Journal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha. Vol. 7 No. 1
- Wafirotn, K. Z, Dwiati Marsiwi. 2015. *Persepsi Keuntungan Menurut Pedagang Kaki Lima Di Jalan Baru Ponorogo*. Jurnal Ekulilibrium. Volume 13 Nomor 2
- Kamayanti, Ari. 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi: Pengantar Religiositas Keilmuan*, Jakarta: Yayasan Rumah Peneleh.
- Maisie T. F. Tuhumury. 2014. *Profil Pedagang Sayur Keliling Di Desa Poka Dan Rumahtiga Kecamatan Teluk Ambon Kota Ambon*. Vol. 10. No 1, Halaman 30-34.
- Nur Ika Mauliyah, Eny Aslichatul Kirom. 2018. *Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional: Studi Fenomenologi Pedagang Sayur Di Blitar*. Volume 3 Nomor 1 Edisi Februari
- Wahjuni, Ekapti. (2014). *Solidaritas Kaum Laki-laki Sebagai Pedagang Sayur Keliling Atau Bakul Etheke Di Pasar Songgo Langit Ponorogo*. Jurnal Aristo. Volume 2 Nomor 2

- Muhyidin, Ayu. 2010. Fenomena Tukang Sayur. <https://www.kompasiana.com/ayumuhyidin/550036cd813311fb16fa7481/fenomena-tukang-sayur>, diakses tanggal 12 April 2019
- Azhari, Jimmy Ramadhan. 2019. Kisah Sumi, Puluhan Tahun Berkeliling Jadi Pedagang Sayur Gendong. <https://megapolitan.kompas.com/read/2019/01/28/21414731/kisah-sumi-puluhan-tahun-berkeliling-jadi-pedagang-sayur-gendong?page=all>, diakses tanggal 25 mei 2019
- Rimawan, Robertus. 2013. Penghasilan Tukang Sayur Lebih PNS. <https://manado.tribunnews.com/2013/05/14/penghasilan-tukang-sayur-lebih-pns>, diakses tanggal 28 Februari 2019
- Suryanto, Venny. 2019. Kedai Sayur Menjadi Pemasok Sayuran Bagi Pedagang Keliling. <https://peluangusaha.kontan.co.id/news/kedai-sayur-menjadi-pemasok-sayuran-bagi-pedagang-keliling>, diakses tanggal 30 Juni 2019
- Suardjono. (2014) *Teori Akuntansi Perakayasaan Pelaporan Keuangan. Edisi ketiga*. Yogyakarta: BPFE
- Sukoharsono, Eko Ganis. 2009. *Laba Akuntansi Dalam Multiparadigma*, Malang: Tunas Unggul
- Harahap, Sofyan Syafri. 2015. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- Baridwan, Zaki. 2000. *“Intermediate Accounting”*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UGM
- Riduwan, Akhmad, et.al. *Semiotika Laba Akuntansi: Studi Kritisal-Posmodernis Derridean*. 2010. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia. Volume 7 Nomor 1 hal 38-60
- Sari, D. P. 2014. *Apa Makna “Keuntungan” Bagi Profesi Dokter?*. Jurnal Akuntansi Multiparadigma. Volume 5, Nomor 1, April 2014.
- Moleong, Lexy. J. 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Moleong, L.J. (2011). *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfab