

**BUDAYA PERSENAN DALAM PRAKTIK PENINGKATAN
PENDAPATAN MLIJO**

SKRIPSI

Oleh
REGY OLIVIAREVITSA
NIM: G92219115



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
2023**

LEMBAR PERNYATAAN

Saya, Regy Oliviarevitsa, G92219115, menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di UIN Sunan Ampel Surabaya.

Surabaya, 26 Juni 2023



Regy Oliviarevitsa
NIM. G92219115

Surabaya, 26 Juni 2023

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing,



Binti Shofiatul Jannah, SE., M.S.A, CSRS., CSRA

NIP. 199007292019032022

LEMBAR PENGESAHAN

BUDAYA PERSENAN DALAM PRAKTIK PENINGKATAN PENDAPATAN MLIJO

Oleh
Regy Oliviarevitsa
NIM: G92219115

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 11 Juli 2023 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

Susunan Dewan Penguji:

1. Binti Shofiatul Jannah, SE., M.S.A,
CSRS., CSRA
NIP. 199007292019032022
(Penguji 1)
2. Selvia Eka Aristantia, S.A., M.A
NIP. 199307302019032029
(Penguji 2)
3. Nufaisa, S.Sos.I, M.Ak.
NIP. 198907312019032014
(Penguji 3)
4. Ade Irma Suryani Lating, M.S.A., CSRS
NIP. 199110012019032020
(Penguji 4)

Tanda Tangan:

Binti

Selvia

Nufaisa

Ade Irma

Surabaya, 11 Juli 2023



Surajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I
NIP. 197005142000031001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : REGY OLIVIAREVITSA
NIM : G92219115
Fakultas/Jurusan : AKUNTANSI
E-mail address : regyo67@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

BUDAYA PERSENAN DALAM PRAKTIK PENINGKATAN PENDAPATAN MLJJO

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 11 Juli 2023

Penulis

(Regy Oliviarevitsa)

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Budaya Persenan dalam Praktik Peningkatan Pendapatan Mlijo”. Meningkatnya pendapatan mlijo berdampak pada modal yang dimiliki. Modal tersebut digunakan untuk membeli kembali barang dagangan (kulakan) yang dapat mempertahankan keberlangsungan usaha. Peningkatan pendapatan pedagang mlijo dapat ditempuh melalui persenan. Tujuan penelitian ini adalah untuk memahami bagaimana pedagang mlijo meningkatkan pendapatan berbasis budaya persenan.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Terdapat dua informan dalam penelitian ini yaitu mlijo Mak Jum dan Bu Nanik. Teknik pengumpulan data penelitian ini adalah observasi partisipatif, wawancara semiterstruktur, dan dokumentasi. Teknik analisis milik Miles dan Huberman digunakan untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan. Teknik analisis tersebut terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa budaya persenan dalam praktik peningkatan pendapatan tidak meningkatkan pendapatan secara materi pada saat budaya tersebut dilakukan. Pada saat budaya persenan dilakukan, melalui kacamata akuntansi pedagang mlijo justru merugi. Akan tetapi, budaya persenan meningkatkan pendapatan dari sisi non materi. Pendapatan non materi yang diterima oleh pedagang mlijo berupa ketentraman batin, rasa syukur, menjaga tali silaturahmi, rasa kekeluargaan, serta keakraban yang terjalin melalui budaya persenan. Selain itu, kacamata akuntansi yang menyatakan rugi atas dilakukannya budaya persenan terbantahkan oleh kepercayaan pedagang mlijo yaitu memberi bukan berarti merugi.

Penelitian selanjutnya dapat melakukan penelitian yang sama menggunakan metode etnografi yang bertujuan untuk menemukan tema budaya sehingga dapat diketahui generalisasi dari praktik akuntansi pendapatan berbasis budaya persenan.

Kata Kunci: Peningkatan Pendapatan, Pendapatan, Pendapatan Non Materi, Budaya Persenan.

ABSTRACT

This research is entitled “The Culture of *Persenan* in the Practice of Increasing Mlijo’s Income”. The increase in Mlijo’s income has an impact on the capital owned. This capital is used to buy back merchandise (*kulakan*) which can maintain business continuity. Increasing the income of mlijo traders can be achieved through *persenan*. The purpose of this research is to understand how mlijo traders increase their income based on the culture of *persenan*.

This study uses a qualitative method with a case study approach. There were two informants in this study, namely Mlijo Mak Jum and Bu Nanik. The technique of collecting data for this research is participatory observation, semi-structured interviews and documentation. Miles and Huberman’s analytical technique is used to analyze the data that has been collected. The analysis technique consists of data reduction, data presentation, and drawing conclusions or verification.

The result of this study indicates that the culture of *persenan* in the practice of increasing income does not increase income materially when the culture is carried out. At the time when the culture of giving was carried out, through an accounting perspective, the Mlijo traders were actually losing money. However, the culture of *persenan* increases income from a non-material side. The non-material income received by mlijo traders is in the form of sincerity, gratitude, maintaining friendship, a sense of kinship, and intimacy that is established through the culture of *persenan*. In addition, the accounting lens which states that giving is a loss for carrying out the culture of *persenan* is refuted by the belief of the Mlijo traders, that giving does not mean losing.

Subsequent research can carry out the same research using ethnographic methods that aim to find cultural themes so that generalizations of culture-based income accounting practices can be known.

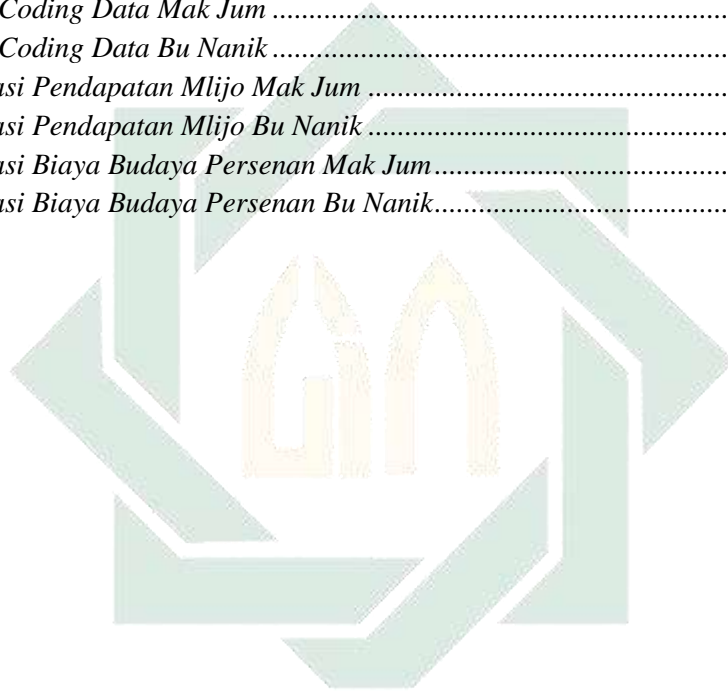
Keywords: Increasing Income, Income, Non-Material Income, The Culture of *Persenan*

DAFTAR ISI

COVER DALAM	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN.....	v
LEMBAR PUBLIKASI.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah	6
1.3 Rumusan Masalah.....	7
1.4 Tujuan Penelitian	7
1.5 Manfaat Penelitian	7
1.5.1 Teoritis	7
1.5.2 Praktis	7
1.5.3 Peneliti Selanjutnya.....	7
1.5.4 Masyarakat.....	8
BAB 2 LANDASAN TEORI.....	9
2.1 Teori Akuntansi	9
2.2 Pendapatan	9
2.3 Akuntansi dan Budaya	10
2.4 Penelitian Terdahulu	12
2.5 Alur Penelitian	18
BAB 3 METODE PENELITIAN	20
3.1 Pendekatan Penelitian	20
3.2 Fokus Penelitian.....	21

DAFTAR TABEL

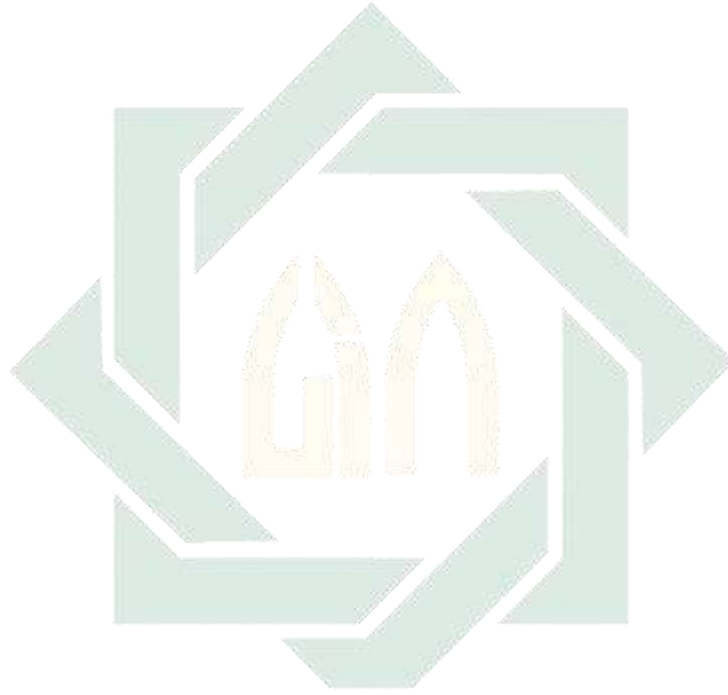
<i>Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu</i>	12
<i>Tabel 3.1 Kriteria Narasumber.....</i>	23
<i>Tabel 4.1 Hasil Observasi Mlijo Mak Jum</i>	39
<i>Tabel 4.2 Hasil Observasi Mlijo Bu Nanik.....</i>	41
<i>Tabel 4.3 Hasil Coding Data Mak Jum</i>	43
<i>Tabel 4.4 Hasil Coding Data Bu Nanik.....</i>	50
<i>Tabel 4.5 Ilustrasi Pendapatan Mlijo Mak Jum</i>	72
<i>Tabel 4.6 Ilustrasi Pendapatan Mlijo Bu Nanik.....</i>	78
<i>Tabel 4.7 Ilustrasi Biaya Budaya Persenan Mak Jum.....</i>	82
<i>Tabel 4.8 Ilustrasi Biaya Budaya Persenan Bu Nanik.....</i>	84



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR GAMBAR

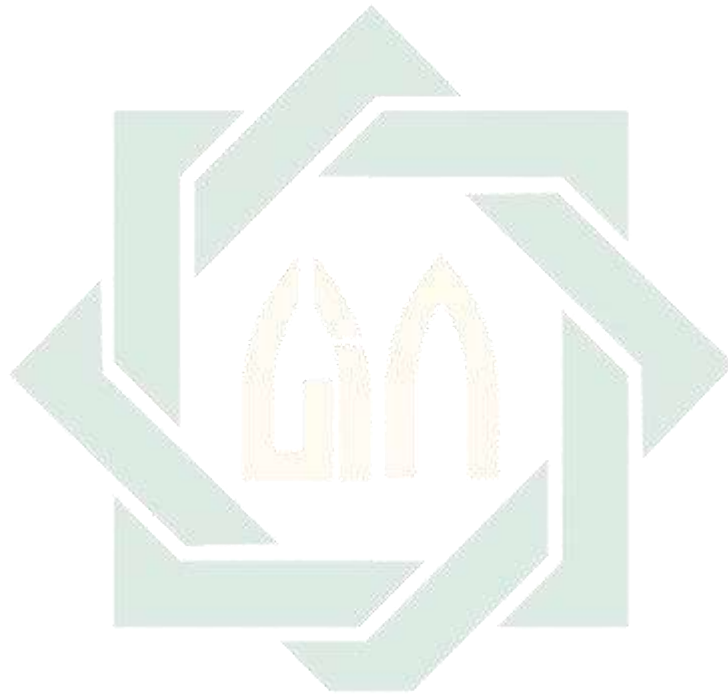
<i>Gambar 2.1 Alur Penelitian</i>	19
<i>Gambar 4.1 Mlijo Mak Jum</i>	32
<i>Gambar 4.2 Mlijo Bu Nanik</i>	33
<i>Gambar 4.3 Konsep Nilai Tambah Budaya Peersenan</i>	90



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Transkrip Wawancara Informan Mak Jum.....	97
Lampiran 2: Transkrip Wawancara Informan Bu Nanik	106



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendapatan menjadi tujuan keberhasilan dari suatu usaha. PSAK No. 23 Revisi 2015 menyatakan bahwa pendapatan merupakan arus masuk kas yang diperoleh melalui kegiatan normal entitas selama periode tertentu, yang dapat juga dikenal sebagai penjualan ataupun penghasilan jasa (Mokoginta, 2019). Penjualan atau penyerahan barang dagang kepada pelanggan merupakan bentuk pendapatan pedagang mlijo.

Bagi pedagang mlijo, pendapatan yang meningkat dapat memperlancar kegiatan usahanya. Biasanya, pedagang mlijo memiliki pelanggan tetap yang setia untuk membeli barang dagangannya. Pelanggan tetap menjadi penunjang utama peningkatan pendapatan pedagang mlijo. Meningkatnya pendapatan mlijo berdampak pada modal yang dimiliki. Modal tersebut digunakan untuk membeli kembali barang dagangan (kulakan) yang dapat mempertahankan keberlangsungan usaha.

Peningkatan pendapatan pedagang mlijo dapat ditempuh melalui persenan. Persenan merupakan kebiasaan yang dilakukan oleh pedagang mlijo. Caranya yaitu memberi hadiah kepada pelanggan sekali dalam satu tahun, hanya pada saat bulan Ramadhan. Sejalan dengan penelitian Dinata et al., (2018) yang menyatakan bahwa kebiasaan berawal dari dorongan

yang berasal dari individu serta lingkungan dimana individu beraktivitas. Sama halnya dengan persenan pedagang mlijo di daerah kebraon yang berawal dari hasil pemikiran pedagang di tengah persaingan yang semakin besar. Persaingan tersebut berasal dari dua hal yakni persaingan sesama pedagang mlijo serta dengan pedagang sayur (mrancang) yang ada di pasar Kebraon. Budaya persenan berperan penting dalam peningkatan pendapatan mlijo untuk mempertahankan keberlangsungan usaha mereka.

Dinata et al., (2018) dan Syahrina et al., (2017) menyatakan bahwa budaya terbentuk melalui kebiasaan-kebiasaan yang ada dalam suatu lingkungan. Dengan kata lain, kebiasaan seorang individu maupun kelompok masyarakat tertentu membentuk atau melahirkan suatu budaya. Sama halnya dengan persenan yang dilakukan berulang-ulang setiap tahunnya oleh pedagang mlijo sehingga menjadi budaya serta ciri khas tersendiri bagi pedagang mlijo.

Penelitian terdahulu telah fokus pada makna serta praktik pendapatan. Rapini et al., (2019) meneliti mengenai makna pendapatan dalam perspektif pengrajin kendang. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa pengrajin kendang di Desa Ngilo-Ilo memaknai pendapatan sebagai sumber ekonomi keluarga, media dalam menyalurkan hobi serta melestarikan budaya setempat, serta semakin banyak pesanan maka usaha kerajinan yang dijalankannya semakin berkembang. Selain itu, pengrajin kendang di Desa Ngilo-Ilo juga mengatakan bahwa penerimaan pendapatan tidak selalu dilihat dari besaran nominal (material) tetapi juga

faktor immaterial seperti pengalaman, kepuasan hati, serta dapat tersalurkannya hobi pengrajin.

Perbedaan profesi turut serta mempengaruhi perbedaan makna dari sebuah pendapatan. Amri & Laming (2020) meneliti mengenai praktik akuntansi pendapatan driver ojek online di Makassar. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa pendapatan bagi driver ojek online tidak hanya berbentuk materi namun juga non materi. Pendapatan materi merupakan pendapatan berbentuk penghasilan (uang) yang dapat digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Sedangkan pendapatan dari segi non materi berbentuk kesehatan, tidak adanya beban saat bekerja, serta selalu diberikan ketenangan.

Penelitian mengenai praktik akuntansi pendapatan jasa juga dilakukan oleh Thalib (2022) mengenai praktik akuntansi pendapatan jasa kusir Bendi. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa praktik pendapatan jasa kusir bendi diperoleh melalui tiga cara yaitu tawar menawar terkait tarif bendi, menunda pengambilan tarif jika kusir belum memiliki uang kembalian, serta menggratiskan tarif bendi kepada beberapa penumpang yang membutuhkan pertolongan. Adapun praktik pendapatan jasa yang digunakan kusir bendi tersebut syarat akan nilai kearifan lokal Gorontalo yaitu mohe;hea (mufakat) serta huyula (tolong menolong).

Selanjutnya, terdapat juga penelitian terdahulu yang fokus pada akuntansi dan budaya. Thalib & Monantun (2022) meneliti pencatatan

akuntansi oleh pedagang di pasar tradisional Gorontalo. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa terdapat dua cara pencatatan akuntansi yang digunakan pedagang (1) mencatat biaya menggunakan kertas dan ingatan, dan (2) mencatat keuntungan menggunakan kertas dan ingatan. Teknik pencatatan pedagang di pasar tradisional Gorontalo menitik beratkan pada ingatan. Hal tersebut didasari oleh nasihat orang tua yaitu “*diila o’onto, bo wolu-woluwo* (tidak kelihatan tetapi ada)” dan “*Eya dila pito-pito’o* (Tuhan tidak menutup mata)” terkait rezeki atau nikmat yang telah diberikan oleh Tuhan dimana pedagang harus selalu mensyukuri (*mosukuru*) hal tersebut.

Ingatan menjadi media praktik dalam akuntansi sederhana juga diterapkan di daerah lain. Wahyuni & Nentry (2017) meneliti praktik akuntansi seorang *pagadde-gadde* di Makassar. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa praktik akuntansi seorang *pagadde-gadde* dipengaruhi oleh budaya “*siri’ na pacce dan pesse*” atau rasa solidaritas dan empati. Rasa solidaritas dan empati melahirkan praktik pencatatan sederhana yang hanya mengandalkan ingatan serta menjadi trik tersendiri untuk mempertahankan keberlangsungan usaha.

Penelitian dengan hasil yang sama dilakukan oleh Arena et al., (2018) mengenai praktik akuntansi UMKM Batik Tanjung Bumi di Madura. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa praktik akuntansi UMKM Tanjung Bumi dipengaruhi budaya sosial yaitu “saling percaya” dan budaya religiusitas. Budaya sosial dan budaya religiusitas melahirkan

praktik akuntansi luar kepala dan sederhana. Selain itu, budaya religiusitas membuka pandangan tersendiri bagi UMKM Tanjung Bumi dalam memahami rezeki atau laba yaitu, “rezeki tidak seperti matematika yang hasilnya harus dihitung”.

Selanjutnya, Suryani et al., (2021) meneliti penetapan harga dan laba penjualan Banten (sesajen Bali). Hasil penelitiannya menunjukkan penetapan harga dan laba penjualan Banten dipengaruhi oleh budaya religiusitas yang kental akan nilai agama serta jiwa spiritual dalam diri pedagang. Budaya religiusitas menghasilkan penetapan harga dan laba yang bebas akan potensi karma buruk atau dalam artian lain adalah penjualan yang “berkah”. Hal tersebut berangkat dari kepercayaan kemungkinan munculnya karma buruk jika laba diperhitungkan secara materialis. Selain menghasilkan penetapan harga dan laba, budaya religiusitas juga menjadi pembimbing bagi pengusaha untuk senantiasa berada dalam arah yang religius.

Akuntansi sebenarnya lahir dari budaya masyarakat. Budaya masyarakat merupakan salah satu hal yang mempengaruhi bentuk akuntansi sesuai dengan tempat atau dimana praktik akuntansi tersebut dilakukan (Wahyuni & Nentry, 2017; Manan, 2014). Linton (1940) menyatakan bahwa budaya adalah keseluruhan dari pengetahuan, sikap dan pola perilaku yang merupakan kebiasaan yang dimiliki dan diwariskan oleh anggota suatu masyarakat tertentu (Roger M. Keesing, 1992). Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, budaya berarti pikiran, akal budi, adat

istiadat, sesuatu mengenai kebudayaan yang sudah berkembang, serta sesuatu yang sudah menjadi kebiasaan dan sulit untuk diubah.

Berdasarkan paparan penelitian terdahulu diatas, masih cenderung fokus pada makna, praktik akuntansi pendapatan beberapa profesi serta praktik akuntansi umum yang dipengaruhi oleh budaya. Selanjutnya, persaingan diantara kesepuluh pedagang mlijo yang ada di Kebraon dengan pedagang sayur (mrancang) yang ada di pasar Kebraon menjadi penentu bagaimana praktik peningkatan pedagang mlijo. Oleh sebab itu, peneliti tertarik melakukan penelitian ini menggunakan paradigma interpretif dengan pendekatan studi kasus untuk dapat memahami dinamika yang ada dalam praktik peningkatan pendapatan berbasis budaya persenan.

1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

Identifikasi masalah bertujuan untuk memberikan penjelasan mengenai permasalahan yang ada dalam suatu penelitian. Berdasarkan paparan latar belakang di atas, masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pedagang mlijo dapat meningkatkan pendapatan melalui budaya persenan yang hanya dilakukan satu kali dalam setahun.

Selanjutnya, batasan masalah diperlukan untuk memberikan batasan dalam fokus penelitian. Adapun batas atau fokus dari penelitian ini adalah praktik akuntansi peningkatan pendapatan pedagang mlijo berbasis budaya persenan.

1.3 Rumusan Masalah

Bagaimana pedagang mlijo meningkatkan pendapatan berbasis budaya persenan?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk memahami bagaimana pedagang mlijo meningkatkan pendapatan berbasis budaya persenan.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Teoritis

Manfaat secara teoritis dari penelitian ini adalah sebagai tambahan ilmu bagi peneliti maupun pembaca mengenai budaya setempat yang juga dapat berpengaruh dalam praktik akuntansi salah satunya adalah peningkatan pendapatan.

1.5.2 Praktis

Manfaat secara praktis dari penelitian ini adalah sebagai wawasan dan referensi pedagang, tidak hanya pedagang mlijo saja namun juga pedagang lain bahwa budaya yang berkembang di dalam masyarakat dapat digunakan sebagai penunjang dalam praktik akuntansi mereka.

1.5.3 Peneliti Selanjutnya

Manfaat bagi peneliti selanjutnya adalah sebagai referensi bacaan saat melakukan penelitian dengan topik yang sama yaitu budaya yang berpengaruh dalam praktik akuntansi peningkatan pendapatan tidak terbatas pada pedagang mlijo saja namun juga pada pedagang lainnya.

1.5.4 Masyarakat

Manfaat bagi masyarakat khususnya pedagang mlijo yang melakukan budaya persenan yaitu sebagai gambaran serta pertimbangan mengenai praktik peningkatan pendapatan berbasis budaya persenan. Melalui penelitian ini, pedagang mlijo dapat memperkirakan lagi pengeluarannya sehingga budaya persenan dapat meningkatkan pendapatan baik secara materi maupun non materi. Selain itu, budaya persenan yang berkembang pada pedagang mlijo ini juga dapat menjadi referensi pedagang lain untuk menciptakan kesetiaan pelanggan pada jenis usahanya.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 2

LANDASAN TEORI

2.1 Teori Akuntansi

Teori akuntansi merupakan bagian penting yang harus dipahami sebelum masuk pada praktik akuntansi. Teori akuntansi berperan sebagai pondasi ataupun landasan untuk memecahkan masalah akuntansi dengan nalar yang etis, ilmiah, serta dapat dipertanggungjawabkan (Suwardjono, 2018: 2). Melalui landasan teori akuntansi, masalah akuntansi yang mungkin akan timbul dapat dilihat secara luas.

Selanjutnya, peran teori akuntansi selain menjawab masalah akuntansi juga berperan penting dalam perkembangan ilmu akuntansi. Sama halnya dengan praktik peningkatan pendapatan berbasis budaya pesenan sebagai salah satu wujud dari perkembangan ilmu akuntansi. Praktik peningkatan pendapatan yang dipengaruhi oleh budaya setempat tersebut tetap dapat dijalankan jika dalam praktiknya sesuai dengan teori akuntansi.

2.2 Pendapatan

Menurut PSAK No. 23 revisi 2015, pendapatan merupakan arus kas masuk yang berasal dari kegiatan normal entitas selama periode tertentu (Mokoginta, 2019). Pendapatan dapat dikenal dengan berbagai istilah seperti penjualan, upah, sewa, bunga, royalti, serta pendapatan jasa

(Kieso et al., 2019). Pendapatan dalam akuntansi, merupakan representasi dari berbagai capaian yang telah diraih oleh suatu usaha (Suwardjono, 2018:).

Selain definisi menurut akuntansi, Suwardjono (2018) juga mendefinisikan pendapatan berdasarkan konteks aliran masuk dan aliran keluar. Dalam konteks aliran masuk, pendapatan baru akan timbul setelah terjadi transaksi antara penjual dengan pembeli. Selanjutnya dalam konteks aliran keluar, pendapatan baru akan ada setelah terdapat penyerahan barang ataupun penyelesaian suatu jasa. Kata “keluar” tersebut, menyatakan bahwa harus ada sesuatu yang dikeluarkan atau dikorbankan untuk dapat memperoleh pendapatan.

Berdasarkan definisi di atas, dapat diketahui bahwa pendapatan merupakan sesuatu yang akan diterima oleh penjual melalui kegiatan transaksi jual beli ditandai dengan penyerahan suatu barang ataupun penyelesaian jasa kepada pelanggan. Sesuai dengan penjelasan pendapatan dalam akuntansi menurut Suwardjono (2018), peningkatan pendapatan mlijo merupakan representasi dari budaya persenan yang dilakukan setiap tahunnya. Artinya pedagang mlijo meningkatkan pendapatan melalui serangkaian biaya yang tercermin dalam budaya persenan.

2.3 Akuntansi dan Budaya

Akuntansi dan budaya merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan. American Accounting Association (1966:1) dalam Thalib &

Monantun (2022) mendefinisikan akuntansi sebagai proses mengidentifikasi, mengukur, dan mengkomunikasikan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya pertimbangan dan keputusan yang dapat disampaikan pada pengguna informasi ekonomi tersebut. Teknik serta perhitungan merupakan aspek yang ditekankan pada definisi akuntansi, artinya bahwa akuntansi berkaitan dengan praktik mengenai perhitungan atas suatu informasi ekonomi.

Selanjutnya, Linton (1940) menyatakan bahwa budaya adalah keseluruhan dari pengetahuan, sikap dan pola perilaku yang merupakan kebiasaan yang dimiliki dan diwariskan oleh anggota suatu masyarakat tertentu (Roger M. Keesing, 1992). Keterkaitan antara akuntansi dan budaya juga disampaikan oleh Tricker (1978) dalam Triyuwono (2003) yang menyatakan bahwa akuntansi merupakan anak dari budaya masyarakat di mana akuntansi tersebut dipraktikkan. Lain ladang lain belalang, lain lubuk lain ikannya merupakan metafora yang cocok untuk menggambarkan akuntansi dan budaya.

Perkembangan ilmu akuntansi akan selalu dipengaruhi oleh budaya, kondisi sosial, ekonomi serta politik yang ada dalam suatu wilayah karena akuntansi merupakan salah satu bagian dari ilmu sosial (Manan, 2014). Akuntansi juga tidak berkembang hanya secara teoritis namun juga praktiknya seiring dengan perkembangan masyarakat terutama pada masyarakat bisnis (Nawangarsi et al., 2022). Oleh karena itu, budaya yang menjadi ciri khas utama dalam suatu wilayah akan mempengaruhi

Nama dan Tahun	Judul Penelitian	Objek dan Subjek	Teknik Pengorganisasian dan Analisis Data	Hasil Penelitian
	Hea dan Huyula”	Subjek: Kusir Bendi	dan observasi Analisis Data: Menggunakan etnometodologi Islam yang terdiri dari lima tahap analisis yaitu amal, ilmu, iman, informasi wahyu, dan ihsan	tawar menawar terkait tarif bendi, 2) menunda pengambilan tarif jika kusir belum memiliki uang kembalian, 3) menggratiskan tarif bendi kepada beberapa penumpang yang membutuhkan pertolongan. Praktik akuntansi pendapatan jasa kusir bendi syarat dengan nilai kearifan lokal Gorontalo yaitu mohe;hea atau mufakat serta huyula atau tolong menolong
Nur Fadhila Amri dan Ripa Fajarina Laming (2020)	“Praktisi Akuntansi di Kota Makassar: Pendapatan Driver Transportasi Berbasis Online”	Objek: Pendapatan driver transportasi online Subjek: Driver Gojek dan Grab	Teknik Pengorganisasian: Penyebaran kuesioner, wawancara, dan observasi Analisis Data: Menggunakan paradigma interpretif	Pendapatan dimaknai dari segi materi dan non materi, dimana segi non materi dimaknai sama sebelum maupun saat terjadi covid-19 sedangkan dari segi materi pendapatan sebelum pandemi dimaknai sebagai sesuatu yang diterima dan digunakan untuk kebutuhan saat ini akan tetapi setelah pandemi pendapatan secara materi dipahami sebagai sesuatu yang didapat

Nama dan Tahun	Judul Penelitian	Objek dan Subjek	Teknik Pengorganisasian dan Analisis Data	Hasil Penelitian
				dan harus dikelola tidak hanya untuk kebutuhan saat ini tapi juga kebutuhan yang akan datang
Mohamad Anwar Thalib & Widy Pratiwi Monantun (2022)	“ <i>Mosukuru</i> : Sebagai Wujud dari Metode Pencatatan Akuntansi oleh Pedagang di Pasar Tradisional Gorontalo”	Objek: Akuntansi pedagang pasar tradisional Subjek: Pedagang pasar tradisional Gorontalo yang menjual makanan khas Gorontalo	Teknik Pengorganisasian: Wawancara mendalam dan observasi partisipan Analisis Data: Menggunakan pendekatan etnometodologi Islam	Terdapat dua cara pencatatan akuntansi yang digunakan pedagang (1) mencatat biaya menggunakan kertas dan ingatan, dan (2) mencatat keuntungan menggunakan kertas dan ingatan. Teknik pencatatan pedagang di pasar tradisional Gorontalo menitik beratkan pada ingatan. Hal tersebut didasari oleh nasihat orang tua yaitu “ <i>diila o’onto, bo wolu-woluwo</i> (tidak kelihatan tetapi ada)” dan “ <i>Eya dila pito-pito’o</i> (Tuhan tidak menutup mata)” terkait rezeki atau nikmat yang telah diberikan oleh Tuhan dimana pedagang harus selalu mensyukuri (<i>mosukuru</i>) hal tersebut.
Abdul Manan (2014)	“Akuntansi dalam Perspektif Budaya Jawa:	Objek: Akuntansi dalam perspektif	Teknik Pengorganisasian: Wawancara	Praktik akuntansi pedagang keliling di kota Semarang berupa ingatan dan

Nama dan Tahun	Judul Penelitian	Objek dan Subjek	Teknik Pengorganisasian dan Analisis Data	Hasil Penelitian
	Sebuah Studi Etnografi pada Pedagang Keliling di Kota Semarang”	budaya Jawa Subjek: Pedagang keliling di kota Semarang	dan observasi Analisis Data: Menggunakan teknik analisis etnografi berdasarkan pemikiran Spradley	pengalaman dipengaruhi oleh budaya Jawa yaitu budaya kekeluargaan yang kental akan rasa persaudaraan dan tidak adanya prasangka buruk.
Andi Sri Wahyuni & Alviana Nentry (2017)	“Ingatan adalah Media: Studi Etnografi Trik Bertahan dan Pencatatan Kondisi Keuangan Seorang Pagadde-gadde”	Objek: Trik bertahan dan pencatatan keuangan Pagadde-gadde Subjek: Seorang Pagadde-gadde	Teknik Pengorganisasian: Wawancara dan observasi partisipatif Analisis Data: Menggunakan analisis maju bertahap yang disarankan oleh Spradley	Praktik akuntansi seorang pagadde-gadde berupa pencatatan sederhana yang hanya mengandalkan ingatan, dipengaruhi oleh budaya “siri’ na pacce dan pesse” atau rasa solidaritas dan empati.
Thera Arena, Nurul Herawati, & Achdiar Redy Setiawan (2018)	““Akuntansi Luar Kepala” dan “Sederhana” ala UMKM Batik Tanjung Bumi yang Sarat Nilai Religiusitas dan Kesalingpercayaan	Objek: Praktik Akuntansi umkm Batik Tanjung Bumi Subjek: UMKM Batik Tanjung Bumi	Pengorganisasian: Wawancara dan observasi Analisis Data: Menggunakan metode analisis Spradley yang terdiri dari empat	UMKM Batik Tanjung Bumi di Madura berupa akuntansi luar kepala dan sederhana, dipengaruhi oleh budaya sosial “saling percaya” dan budaya religiusitas yang memandang bahwa laba (rezeki) tidak seperti matematika yang harus

Nama dan Tahun	Judul Penelitian	Objek dan Subjek	Teknik Pengorganisasian dan Analisis Data	Hasil Penelitian
	(Sebuah Studi Etnografis)”		jenis tahapan (analisis domain, taksonomi, komponensia l, dan tema kultural)	diperhitungkan.
Ni Ketut Suryani, I Gusti Ayu Nyoman Budiasih, I Putu Sudana, I Gede Ary Wirajaya (2021)	“Menguak Konsep Harga dan Laba di Balik Transaksi Banten”	Objek: Harga dan Laba Banten (sesajen Bali) Subjek: Pelaku dalam transaksi Banten	Teknik Pengorganisasian: Observasi dan wawancara semi terstruktur Analisis Data: Menggunakan metode etnografi yang diperkenalkan oleh Spradley	Penetapan harga dan laba Banten dipengaruhi oleh budaya religiusitas yang kental akan nilai agama dan jiwa spiritual dalam diri pedagang. Budaya religiusitas menghasilkan praktik penetapan harga dan laba yang bebas akan potensi karma buruk.
Laura Spinnewijn, Johanna Aarts, Sabine Verschuur, Didi Braat, Trudie Gerrits, dan Fedde Scheele (2020)	“Knowing What The Patient Wants: a Hospital Ethnography Studying Physician Culture in Shared Decision Making in The Netherlands”	Objek: Budaya para dokter dalam pengambilan keputusan bersama Subjek: Para ahli onkologi (dokter yang berkaitan	Teknik Pengorganisasian: Eksekusi etnografi rumah sakit, wawancara, observasi partisipan, dan studi pedoman klinis Analisis Data: Menggunakan	Budaya pengambilan keputusan bersama memberikan keputusan yang terbaik bagi pasien serta menjadi bukti sikap positif dokter terhadap pasiennya. Pengambilan keputusan ini didasarkan melalui tiga tahap yaitu penekanan bukti medis, tindakan sebagai tim dalam menentukan

Nama dan Tahun	Judul Penelitian	Objek dan Subjek	Teknik Pengorganisasian dan Analisis Data	Hasil Penelitian
		dengan pengambil keputusan), dua perawat khusus, dan tiga pendaftar	Teori Praktik dari sosiolog Prancis Bourdieu	rekomendasi, serta apa yang diinginkan pasien.
Jean-Francois Lalonde (2013)	“Cultural Determinants of Arab Entrepreneurship: Ethnographic Perspective”	Objek: Budaya kewirausahaan Arab Subjek: Tim wirausaha multietnis terdiri dari 4 imigran Arab dan satu mitra bisnis non-Arab	Teknik Pengorganisasian: Observasi yang sangat partisipatif, wawancara semi terstruktur, Analisis Data: Menggunakan teknik analisis data review berdasarkan data-data yang telah diterima	Budaya Arab atau budaya yang dibawa dan dianut oleh informan sangat berpengaruh terhadap bagaimana cara atau praktik mereka dalam memulai suatu usaha dan bagaimana mereka mengelola usaha. Budaya yang sudah melekat ini seakan-akan tidak dapat dipisahkan dan akan selalu ada di dalam diri pengusaha etnis Arab.
John Person, Lee Anna Spiva, Patricia Hart (2013)	“The Culture of an Emergency Department: an Ethnographic Study”	Budaya yang ada pada departemen darurat Subjek: Karyawan atau staff yang bekerja di UGD dengan	Teknik Pengorganisasian: Observasi, wawancara Analisis Data: Menggunakan metode analisis data komparatif konstan yang	Budaya dapat mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan organisasi. Lingkungan yang berat, stress, frustrasi, dan banyak kelelahan pada Departemen Darurat dapat diminimalisir oleh suatu budaya yang berkembang

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian dengan judul “Budaya Persenan dalam Praktik Peningkatan Pendapatan” ini merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan paradigma interpretif serta pendekatan studi kasus. Paradigma interpretif merupakan paradigma yang berasal dari pemikiran Jerman. Bahasa, interpretasi simbol, dan pemahaman sosial serta pemikiran manusia merupakan fokus dari paradigma interpretif (Darmayasa & Aneswari, 2015: 353). Paradigma interpretif juga berfokus pada sifat subjektif dari *social world* serta berusaha memahami dari kerangka berpikir objek yang sedang dipelajari (Komalasari et al., 2019: 72). Oleh karena itu, penelitian yang ditujukan untuk memahami bagaimana konsep upaya dan hasil pada praktik peningkatan pendapatan berbasis budaya persenan dapat ditempuh melalui paradigma interpretif.

Selanjutnya, studi kasus digunakan sebagai pendekatan penelitian untuk memahami dinamika dari praktik peningkatan pendapatan berbasis budaya persenan. Adapun alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah alat analisis Miles dan Huberman yang terdiri dari tiga langkah yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan atau verifikasi.

3.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan salah satu hal yang harus dilakukan untuk mempertajam penelitian kualitatif. Penelitian ini fokus kepada pedagang mlijo dalam meningkatkan pendapatan berdasarkan budaya persenan. Peningkatan pendapatan yang menjadi fokus penelitian ini adalah konsep dasar upaya dan hasil yang ada pada teori akuntansi.

Suatu hasil dapat diperoleh melalui serangkaian upaya yang telah dilakukan, inilah penjelasan mudah mengenai konsep dasar upaya dan hasil. Konsep ini jika disajikan secara akuntansi, upaya direpresentasikan dengan biaya sedangkan hasil direpresentasikan dengan pendapatan. Dengan pemahaman konsep upaya dan hasil tersebut, maka dapat diketahui bahwa pendapatan dapat tercipta melalui serangkaian biaya yang telah dikeluarkan.

Adapun konsep dasar upaya dan hasil sesuai dengan fokus penelitian, maka upaya direpresentasikan dengan budaya persenan dan hasil direpresentasikan dengan pendapatan yang diterima oleh pedagang mlijo.

3.3 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Kebraon, Surabaya, Jawa Timur. Kebraon merupakan salah satu daerah di Surabaya, dimana para pedagang mlijo juga melakukan budaya persenan. Kebraon merupakan tempat dimana peneliti pertama kali menemukan fenomena persenan.

Selain itu, isu penelitian yang telah dipaparkan pada latar belakang juga ditemukan peneliti pada pedagang mlijo yang ada di Kebraon, Surabaya. Atas kondisi inilah, peneliti tertarik untuk menjadikan tempat ini sebagai lokasi dari penelitian.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari pemilik data. Sumber data dari penelitian ini dilakukan melalui kegiatan wawancara mendalam serta observasi terhadap narasumber.

Dalam memilih narasumber, peneliti menetapkan kriteria yang harus dipenuhi sehingga data yang diperoleh merupakan data yang valid serta dapat dipertanggungjawabkan. Kriteria tersebut ditetapkan pada 10 pedagang mlijo yang ada di kelurahan Kebraon. Adapun kriteria yang telah ditetapkan peneliti adalah:

1. Usaha mlijo yang telah berjalan lebih dari 5 tahun
2. Usaha mlijo yang telah melaksanakan budaya persenan sejak awal didirikannya usaha atau 2 tahun setelah usaha berjalan
3. Usaha mlijo dijalankan oleh seseorang atau pelaku yang telah tinggal di daerah Kebraon lebih dari 10 tahun

Berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, terdapat dua informan atau narasumber penelitian sebagai berikut:

dilakukan peneliti seperti, mengamati bagaimana pedagang mlijo memberikan barang persenan kepada pelanggan, apa jenis barang persenan yang diberikan, siapa saja yang diberi barang persenan, serta apa timbal balik yang diberikan pelanggan kepada pedagang mlijo sesaat setelah diberi barang persenan.

Kegiatan observasi partisipatif tingkat pasif dalam penelitian ini dilakukan seminggu tiga kali pada satu informan dengan kurun waktu 1 jam dimulai dari jam 04:00 sampai 05:00 pagi selama persenan masih dilakukan¹. Adapun *setting* waktu yang telah ditentukan mungkin akan berubah pada saat dilakukannya penelitian, karena peneliti juga perlu menyesuaikan dengan informan serta kegiatan yang ada dalam lapangan.

2. Wawancara Semiterstruktur

Wawancara semiterstruktur merupakan jenis wawancara mendalam yang pelaksanaannya lebih bebas untuk dilakukan, dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Wawancara semiterstruktur dapat dilakukan dengan mempersiapkan pedoman atau beberapa pertanyaan terlebih dahulu, yang nantinya dapat berkembang sesuai dengan jalannya wawancara sehingga informasi yang diperoleh lebih banyak dan mendalam.

Terdapat dua proses wawancara yang akan dilakukan dalam penelitian ini. Wawancara pertama dilakukan oleh peneliti secara

¹ Budaya persenan biasa dilakukan di bulan Ramadhan dimulai saat awal puasa dan diakhiri sebelum hari raya Idul Fitri atau kurang lebih selama 30 hari. Namun ada juga beberapa penjual yang masih melakukan budaya persenan sampai satu atau dua minggu setelah hari raya Idul Fitri.

spontan saat sedang melakukan observasi partisipatif. Pengajuan pertanyaan pada wawancara pertama menyesuaikan dengan apa yang ditemui peneliti di lapangan, tentunya dengan batasan yaitu sesuai fokus penelitian. Wawancara kedua akan dilakukan peneliti dengan beberapa pertanyaan yang telah disiapkan peneliti sebelumnya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu teknik mengumpulkan data pada saat penelitian berlangsung. Adapun data yang diambil dapat berasal dari catatan, dokumentasi administrasi sesuai dengan masalah yang sedang diteliti atau sebuah foto dimana penelitian dilakukan (E. Komalasari & Gusrizaldi, 2016). Dalam penelitian ini, dokumentasi dilakukan dengan cara mengabadikan gambar situasi penelitian menggunakan *smartphone* peneliti.

3.6 Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data merupakan salah satu uji yang harus dilakukan untuk menyatakan valid atau tidaknya suatu data dalam penelitian kualitatif. Beberapa uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif yaitu uji kredibilitas, pengujian *transferability*, pengujian *dependability*, dan pengujian *confirmability*.

Uji keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji kredibilitas. Pada uji kredibilitas sendiri, ada beberapa macam uji yang dapat digunakan seperti perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus

negatif, dan membercheck. Uji kredibilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah perpanjangan pengamatan dan peningkatan ketekunan.

1. Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan dapat diartikan sebagai kembalinya peneliti ke lapangan untuk melakukan observasi, melakukan wawancara kembali baik dengan sumber data lama maupun dengan yang baru (Sugiyono, 2020: 186). Perpanjangan pengamatan dapat dilakukan untuk membentuk hubungan yang lebih erat lagi antara peneliti dengan sumber data. Meskipun peneliti bertempat tinggal di kelurahan yang sama dengan informan, namun tidak kenalnya peneliti dengan sumber data dapat menjadi penghalang karena peneliti dapat dianggap sebagai orang asing dan dicurigai, sehingga informasi yang diberikan bisa saja tidak lengkap serta terdapat kemungkinan adanya penyembunyian informasi yang sebenarnya oleh informan. Oleh karena itu, perpanjangan pengamatan digunakan dalam uji keabsahan data penelitian ini. Selain itu, perpanjangan penelitian yang dapat memastikan keabsahan data juga dapat menjadi alat bantu peneliti untuk membentuk hubungan yang lebih dekat lagi dengan sumber data. Dengan hal ini, sumber data atau informan akan lebih akrab, terbuka, dan percaya satu sama lain sehingga peneliti dapat memperoleh informasi yang sebenar-benarnya tanpa ada yang disembunyikan (Sugiyono, 2020: 187).

2. Meningkatkan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan dapat diartikan sebagai bagaimana peneliti dalam melakukan penelitian dengan lebih cermat dan berkesinambungan (Sugiyono, 2020: 188). Kegiatan dalam meningkatkan ketekunan dapat dilakukan peneliti dengan cara mengecek atau mengkonfirmasi kembali apakah terdapat kesalahan atau tidak, terkait data yang telah dikumpulkan. Melalui kegiatan peningkatan ketekunan, peneliti dapat mengetahui pengaruh budaya pesenan terkait praktik penambah pendapatan yang ada pada pedagang Mlijo dengan lebih baik lagi. Sehingga, data yang diperoleh dapat dikatakan sebagai data yang akurat dan sistematis (Sugiyono, 2020: 189).

3. Triangulasi

Triangulasi merupakan pengecekan ulang berbagai data dari berbagai cara serta waktu oleh peneliti (Sugiyono, 2020: 189). Terdapat 3 jenis triangulasi terdiri dari triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu. Jenis triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi sumber penelitian ini dilakukan pada pembeli serta pedagang mlijo lainnya, Mak Jum kepada Bu Nanik dan begitu kebalikannya.

3.7 Teknik Analisis

Analisis data merupakan sebuah proses yang dilakukan dalam penelitian, mulai dari mencari serta menyusun data yang telah diperoleh peneliti melalui hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi secara sistematis (Sugiyono, 2020: 131). Penelitian ini menggunakan teknik analisis Miles dan Huberman yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan atau verifikasi. Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai teknik analisis Miles dan Huberman:

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan langkah analisis awal yang harus ditempuh setelah peneliti memperoleh data dari lapangan. Semakin lama peneliti berada dalam lapangan maka semakin kompleks juga data yang diperoleh, sehingga perlu dengan segera dilakukannya reduksi data. Reduksi atau mereduksi berarti merangkum, memilih hal yang pokok, memfokuskan pada hal yang penting, serta mencari tema serta pola dari sebuah data (Sugiyono, 2020: 134). Gambaran yang jelas akan suatu data yang telah diambil merupakan hasil dari reduksi data. Data yang telah direduksi akan memudahkan peneliti untuk melakukan pengambilan data lebih lanjut, jika masih diperlukan.

Tujuan penelitian merupakan panduan atau acuan peneliti saat melakukan proses reduksi data sehingga nantinya akan sampai pada temuan yang ingin dicapai. Untuk dapat melakukan reduksi data,

diperlukan proses berpikir sensitif menggunakan kecerdasan, keluasan, serta wawasan yang mendalam (Sugiyono, 2020: 137).

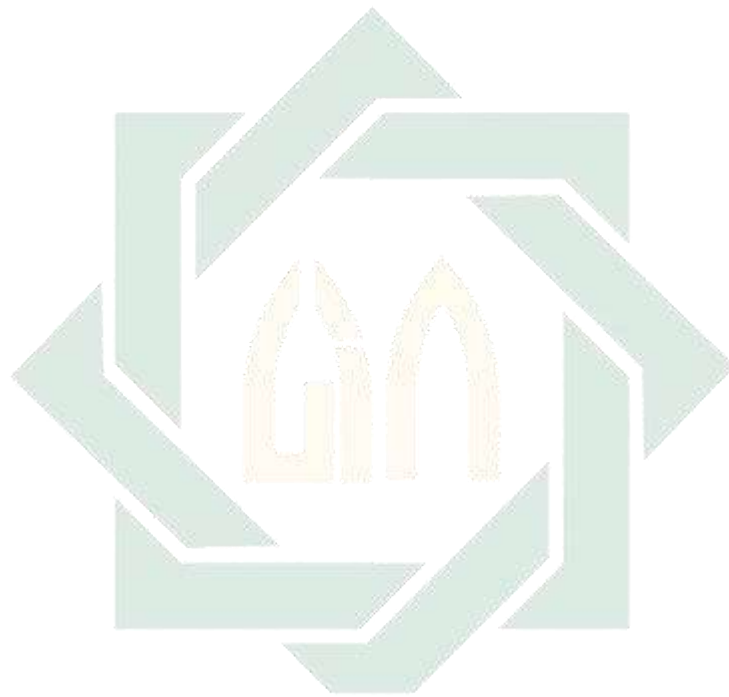
2. Penyajian Data (Data Display)

Penyajian data merupakan langkah lanjut yang harus ditempuh peneliti setelah melakukan reduksi data. Penyajian data dalam penelitian kualitatif dapat disajikan melalui uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya (Sugiyono, 2020: 137). Akan tetapi, teks naratif merupakan penyajian data yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif. Adapun kegiatan penyajian data juga memudahkan pemahaman peneliti akan apa yang terjadi serta sebagai acuan untuk merencanakan langkah selanjutnya.

3. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi

Penarikan kesimpulan atau verifikasi merupakan langkah ketiga atau terakhir yang harus ditempuh. Pemaparan kesimpulan awal yang bersifat sementara, dapat berubah jika tidak ada bukti kuat yang mendukung dalam tahap pengumpulan data berikutnya (Sugiyono, 2020: 141). Akan tetapi, kesimpulan tersebut dapat juga menjadi kesimpulan yang kredibel apabila ada bukti yang valid serta konsisten pada saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data (Sugiyono, 2020: 141-142). Adapun kesimpulan yang dipaparkan dalam penelitian kualitatif berupa suatu temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Kesimpulan tersebut mungkin dapat menjawab

pertanyaan dalam rumusan masalah atau mungkin tidak, tergantung dengan kondisi lapangan.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 4

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Subjek dan Objek Penelitian

4.1.1 Realitas Pedagang Mlijo dalam Budaya Persenan

Mlijo merupakan sebutan bagi pedagang sayur yang biasa berjualan di rumah. Sayur mayur, ikan, tahu tempe, ayam, daging, rempah-rempah seperti kunyit dan jahe, serta bumbu masakan yang berkaitan dengan hal masak-memasak merupakan berbagai barang dagangan yang dijual oleh pedagang mlijo. Teras rumah merupakan lahan yang paling sering digunakan pedagang mlijo untuk berdagang. Berikut adalah potret dimana pedagang mlijo biasa melakukan transaksi jual beli:

a. Mlijo Mak Jum

Mlijo Mak Jum menggunakan teras rumah sebagai lahan untuk berjualan. Mak Jum memanfaatkan lahan teras rumah yang berada tepat di depan ruang tamu. Bangunan dimana Mak Jum berjualan menyambung dengan ruang tamu. Dalam satu hari Mak Jum hanya menjual sedikit barang dagangan. Hal tersebut menyesuaikan dengan jumlah modal kulakan yang dimiliki oleh Mak Jum.



Gambar 4.1 Mlijo Mak Jum

Sumber : Bersumber dari peneliti, 2023

b. Mlijo Bu Nanik

Berbeda dengan Mak Jum dimana bangunan tempat berjualan menyambung dengan ruang tamu, Bu Nanik menggunakan teras rumah samping sebagai lahan untuk berjualan. Lahan yang dimiliki Bu Nanik lebih luas dan memang dibangun khusus untuk berdagang. Dalam satu hari Bu Nanik menjual barang dagangan yang lebih banyak daripada Mak Jum. Hal tersebut terlihat dari banyaknya variasi barang dagangan yang dimiliki oleh Bu Nanik.

oleh peneliti. Selanjutnya teknik terakhir yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Peneliti melakukan penarikan kesimpulan setelah menyajikan data yang telah dipadankan dengan bukti-bukti yang valid.

Penelitian ini dilakukan melalui kegiatan observasi dan wawancara. Peneliti melakukan proses observasi dan wawancara secara bersamaan disesuaikan dengan kondisi lapangan. Peneliti melakukan observasi serta wawancara secara berkala dengan kurun waktu tiga bulan. Selama proses pengambilan data, terdapat kendala yang ditemui peneliti seperti sibuknya informan serta penantian panjang akan budaya persenan.

Proses observasi dan wawancara memakan waktu satu sampai dua jam menyesuaikan dengan kesibukan informan. Selama proses observasi dan wawancara, peneliti merekam suara informan serta percakapan yang ada dalam suasana transaksi jual beli mlijo melalui *handphone* peneliti. Peneliti juga tidak lupa mencatat berbagai poin penting yang relevan dengan topik penelitian.

Peneliti melakukan observasi kegiatan transaksi jual beli mlijo pada saat transaksi jual beli sehari-hari serta pada saat budaya persenan dilakukan. Kegiatan observasi ini dilakukan untuk melihat serta membandingkan proses jual beli mlijo pada saat ada dan tidaknya budaya persenan. Selain itu, kegiatan observasi juga menjadi jalan peneliti untuk mengakrabkan diri dengan informan sehingga informasi yang diterima akan lebih mendalam.

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
8	Yo iyo seng sering , wong mburi kene ae nak. Belonjo bendino, onok seng sitik onok seng akeh. Onok seng mrene lek.. ndek nanik ambe pita wes gaonok, baru mlayu mrene. Seng dikei yo.. yo seng sering rene ae, seng sering belonjo	Sering	Takaran Penerima	
9		Bendino	Takaran Penerima	
10		Sering	Takaran Penerima	
11	25 nak. Seng 20 iku seng akeh-akeh seng 5 iku seng sitik tapi bendino	25	Jumlah Penerima Persenan	
12	Mene emak ngekei gulo ambe minyak ae nak	Gulo	Jenis	Barang Persenan
13		Minyak	Jenis	
14	Bedo nak.. Mak tau.. tau ngekei keranjang, tau daster, panci panci yo tau.. rantang yo tau.	Keranjang	Jenis	
15		Daster	Jenis	
16		Panci	Jenis	
17		Rantang	Jenis	
18	Iyo arek ayu.. wes gampang sisan tapi malene gaono kenang-kenangan e “O iki persenan tutuk mak Jum”	Kenang-kenangan	Memberi Kenangan Kepada Pelanggan	Tujuan Diadakannya Persenan
19	Tapi aku niat e yo.. persen iku tak gae sodakoh nak.. ngunu iku	Sodakoh	Niat Persenan	
20	Dodolan iku arek ayu.. yowes ngene-ngene ae.. pokoe loro seng.. diterapno Mak Jum, ket buiyen.. sabar iku siji, ambe gausa golek goro iku ke loro	Sabar	Sikap Menghadapi Pelanggan	Prinsip Pedagang

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
21		Gausa golek goro	Sikap Saat Berdagang	
22	Iyo nak.. wes tak nak nak ae. Ojo ngunu.. wong tuku iku raja ne dadi kene kudu sabar. Pokoe yo sabar	pembeli adalah raja	Pembeli Menurut Pedagang	
23		kudu sabar	Sikap Menghadapi Pelanggan	
24	Dodol.. nek batine akeh nak.. iku ga apik, nang awak e	bati akeh ga apik	Pandangan Pedagang Mengenai Harga Jual	
25	Iyo nak.. wes tak nak nak ae. Ojo ngunu.. wong tuku iku raja ne dadi kene kudu sabar. Pokoe yo sabar	pembeli adalah raja	Pembeli Menurut Pedagang	
26	InsyaAllah.. rejeki onok dewe. Wes gausa iri, rejeki wes ono seng mbagi	rezeki	Kepercayaan	Kepercayaan Pedagang akan Rezeki
27		rezeki	Kepercayaan	
28	Iyo nak.. sampean ngerti.. mak iki lek dodolan mek gowo duwek 200 gae nang pasar ambe 150 gae susuk wes ngunu tok. Disyukuri ae kabeh iku nak.	200 gae nang pasar	Modal Awal	Modal Pedagang
29		150 gae susuk	Modal Awal	
30	Iki pokoe 350 wes mbalek yo wes nak, iki lebihan e tak simpen.. iki bati ku. Taun taun an mak dodol yo wes 350 iki ga ditambah ga di kurangi pokoe iso mangan, bayar listrik, nabung pkk, melok arisan, wes mari nak	Pokoe 350 wes mbalek	Modal Awal	
31		Ga ditambah ga di kurangi	Modal Awal	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
32		lebihan	Lebihan	
33		.. Iki bati ku	Bati	
34	Pitik 34 tak dol 10 ewu. Oleh 6 ewu	6.000	Peningkatan Pendapatan	Peningkatan Pendapatan Mlijo
35	Terus cecek ngunu tuku 3.. 3 bungkus 15.000 di dol 5.000 wes bati 5.000. Terus lele iku 20 di dol 24 bati 4 ewu.	wes bati 5.000	Peningkatan Pendapatan	
36	Iyo nak wes pengalaman.. ga ilok. Aku jupuk bati 1.000 ae wong kene mengkeret	jupuk bati 1.000	Peningkatan Pendapatan	
37	Tempe tahu ngunu pancet. Lek ikan saiki iku.. yo lele, yo urang, mujaer ngunu iku.. pancet. Net pitik gak.. Saiki pitik mene gak	tempe tahu pancet	Jenis Lauk Pauk	
38		lele	Jenis Lauk Pauk	
39		urang	Jenis Lauk Pauk	
40		mujaer	Jenis Lauk Pauk	
41		pitik (ayam)	Jenis Lauk Pauk	
42	Iki mau iwak pe.. yo iwak urang.. yo iwak panggangan. Wakeh iku mau iwak e.	iwak pe	Jenis Lauk Pauk	
43		iwak urang	Jenis Lauk Pauk	
44		iwak panggangan	Jenis Lauk Pauk	
45	Nek kadang yo ngga. Tempe, tahu, tahu tepak, tahu pong, tahu biasa. Tahu ne ketok 20 ewu. Tempe ne iku 40 ewu. Tahu kotak 3 ewu an iku, kulak e 2.000 di dol oleh 1.000.	Tempe	Jenis Lauk Pauk	
46		tahu tepak	Jenis Lauk Pauk	
47		tahu pong	Jenis Lauk Pauk	
48		tahu biasa	Jenis Lauk Pauk	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
49	Yo kangkung, sawi, bayem. Ga mesti kadang ono selada air, jangan sop, jangan asem iku maeng	kangkung	Jenis Sayur	
50		sawi	Jenis Sayur	
51		bayem	Jenis Sayur	
52		selada air	Jenis Sayur	
53		jangan sop	Jenis Sayur	
54		jangan asem	Jenis Sayur	
55	Yo.. kalo kulak lele 1 kg, urang ½ kg ngunu arek ayu.. Mujaer 1 kg. Pokoe 1 kg 1 kg	lele 1 kg	Jumlah Pembelian	Jumlah Pembelian (kulakan)
56		urang ½ kg	Jumlah Pembelian	
57		Mujaer 1 kg	Jumlah Pembelian	
58	Lombok ¼ tomat 1 kg ngunu	Lombok ¼	Jumlah Pembelian	
59		tomat 1 kg	Jumlah Pembelian	
60	Terus cecek ngunu tuku 3.. 3 bungkus 15.000 di dol 5.000 wes bati 5.000. Terus lele iku 20 di dol 24 bati 4 ewu.	cecek 3 bungkus	Jumlah Pembelian	
61	Lombok kecil 40. Lombok besar 26 kadang-kadang 28	Lombok kecil 40.000	Harga Cabai	Harga Barang Dagangan
62		Lombok besar 26.000	Harga Cabai	
63	Iku mau aku takon “piro pitik?” 35, wingi 36 wes mudun.	pitik 35.000	Harga Ayam	
64		wingi 36.000	Harga Ayam	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
65	Pancet.. 50 ewu tahu tempe. Nek.. koyo lele.. saiki lele.. mene mujaer.. saiki mujaer.. mene bandeng tanpa duri.. yo liya liya ne. Iki mau iwak pe.. yo iwak urang.. yo iwak panggang an. Wakeh iku mau iwak e. Lele ne sek wutuh	Tempe 50.000	Jumlah Pembelian	
66	Saiki timun 10 ewu, kacang panjang 10 ewu, terus.. kangkung iku ono seng rego 14 ewu sak bongkok isi 10, sawi 15 ewu, bayem 15 ewu, ndeglek wes. Tomat ono seng 12 ono seng 10 ewu	timun 10.000	Harga timun 1kg	
67		kacang panjang 10.000	Harga kacang panjang 1kg	
68		kangkung 14.000	Harga kangkung 1 bongkok (isi 10)	
69		sawi 15.000	Harga sawi 1 bongkok (isi 10)	
70		bayem 15.000	Harga bayem 1 bongkok (isi 10)	
71		tomat 12.000	Harga tomat 1 kg	
72	Lombok, tomat, ayam, ndog iku mencla mence. Kadang mundak kadang mudun	mencla mence	Harga barang yang tidak konsisten	
73		kandang mundak	Naiknya Harga Barang	
74		kadang mudun	Turunnya Harga Barang	
75	Nek.. koyo lele.. saiki lele.. mene mujaer.. saiki mujaer.. mene bandeng tanpa duri.. yo liya liya ne	lele.. Mene mujaer	Pembelian Jenis Ikan yang Bergantian	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
76		mujaer.. Mene bandeng	Pembelian Jenis Ikan yang Bergantian	Trik Berdagang
77	Lele ne sek wutuh.. Yo tak lebokno kulkas. Sesok di tok no maneh sek cantik. Gausa di umbah	lele sek wutuh	Penyimpanan ikan yang tidak habis terjual	
78	Yo kangkung, sawi, bayem. Ga mesti kadang ono selada air, jangan sop, jangan asem iku maeng	Ga mesti	Jenis sayur yang tidak pasti	
79	Engko nek tahu tempe pancet tiap hari ne. Nek iwak ganti-ganti. Lek koyo cumi-cumi ngunu yo koyo wong ber merk ae seng tuku	tahu tempe pancet	Tempe tahu yang selalu ada	
80		iwak ganti-ganti	Pembelian Jenis Ikan yang Bergantian	
81	Lek saiki wong e mangan lele kulak lele maneh yo ga payu lah..	ga payu lah	Trik Penjual	
82	Kadang yo oleh 3 juta, kadang yo 3 juta setengah	oleh 3 juta	Pendapatan	Pendapatan Bagi Pedagang Mlijo
83	kadang yo 3 juta setengah	3 juta setengah	Pendapatan	
84	Dalam satu bulan. Iku celengan e Mak. Ngko karo Mak iku gae bayar lampu, bayar utang.. 200 karene melbu celengan. Iku tok	satu bulan	Waktu untuk Melihat Lebihan Pendapatan	
85		bayar lampu	Penggunaan Uang Hasil Penjualan	
86		bayar utang	Penggunaan Uang Hasil Penjualan	
87		nabung 200	Penggunaan Uang Hasil Penjualan	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
7	Ga mbak, wong.. wek e dewe kan.. ga kudu laporan ngunu. Yo.. yowes tak eleng-eleng . Kan.. aku kan wes ngerti, bendinoe yaopo. Sopo seng tuku.. akeh tapi arang-arang, seng tuku titik tapi setiap hari	eleng (inget)	Tata Cara	
8	biasane lebih ke barang se mbak. Tapi yo.. tak sesuaikan dengan budget ku	Barang	Jenis	Barang persenan
9		Request	Jenis	
10	Iki daster, baby doll, ambe panci mbak. Sek tak jupukno seng laine cek ketok rodok akeh	daster	Jenis	
11		baby doll	Jenis	
12		panci	Jenis	
13	Makane aku.. lek request saiki mending kasih uang terus beli sendiri	Uang	Jenis	
14	Iyo.. baju seng iku.. baju seng kenek gae nang undangan mbak. Baju bagus..	Baju	Jenis	
15	Akhir-akhir ini dikasih uang. Soale.. mungkin yo beli barang itu barang apa. Mungkin kita kan kalo dikasih barang tu numpuk juga.	uang	Jenis	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
16	Yo.. aku belum ada uang e mbak. Aku kan.. ikut nabung ndek pasar khusus untuk pesenan , yo.. lek tabungan e belum dibagi ngunu yo.. aku yo.. ngga iso pesenan aku	Nabung	Pengumpulan Dana	Biaya Pesenan
17	Corone satu orang iku mau 50 ribu wes tak kei 50 ribu biar beli dewe barang seng di pengen	50 ribu	Jumlah Pemberian	
18	Karena.. persen e paleng lima puluh ribu kita keluarin	lima puluh ribu	Jumlah Pemberian	
19	Jadi coro budget e lima puluh ribu yauda tak kasih uang lima puluh ribu nanti kamu cari sendiri	lima puluh ribu	Jumlah Pemberian	
20	Cuman.. harga disetarakan . Maksud e, minyak gula pomaneh harga ne berapa empat puluh, meskipun beli baju.. Baju ya sekitar segitu. Yang harganya hampir sama rata	harga	Jumlah Pemberian	
21	Yo.. yo di selisihkan tapi ngga.. nggak akeh . Coro seng akeh ngunu paling yo piro. La kita belinya kan anu.. beda-beda. Ada harga yang sekian, ada yang sekian.	Selisih	Perbedaan biaya pesenan	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
22	Dari baju mungkin ya kadang ada yang harga, katakanlah daster sing rodo apik tujuh puluh lima. Terus nanti kita beli yang seharga empat puluh kan ada. Jadi bedo-bedo barang. Seng belanjane sama.. misalkan belanjane itu sama kaya yang dikasih daster yang seharga empat puluh. Terus.. orange itu belanja tapi.. tak kasih gula. Ya nanti gulane budget e ya sama, sama kaya baju iku mau. Kecuali dee belanja ne lebih banyak nanti ya dikasih yang seharga lain iku mau. Wes di itung ibarat e iku, podo	tuju puluh lima (Rp. 75.000)	Jumlah Pemberian	
23		empat puluh (Rp. 40.000)	Jumlah Pemberian	
24		budget e ya sama	Jumlah Pemberian	
25		seharga lain iku mau	Jumlah Pemberian	
26	O mbak iki sekian, engko dikei semene.	sekian... dikei semene	Jumlah Pemberian	
27	Kan.. awak e dewe dapet penghasilan dari situ kan juga kecil kalo belanja e sedikit. Jadi awak e dewe ngasih e yo kecil.	ngasih e yo kecil	Jumlah Pemberian	
28	Terus kalo yang belanjane banyak berarti kita dapet penghasilan dari situ lebih banyak ya.. dikasihlah agak banyak.	dikasihlah agak banyak	Jumlah Pemberian	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
29	Lek e, paleng ngga persenan ngene iki yo sek nisore lima juta. Paling ngga. Meskipun jumlah sedikit tapi kan.. ya dimata orang jumlahe sedikit kadang empat puluh, lima puluh, kadang enam puluh tapikan.. orang e banyak	Nisore lima juta	Modal Persenan	
30		empat puluh (Rp. 40.000)	Jumlah Pemberian	
31		lima puluh (Rp. 50.000)	Jumlah Pemberian	
32		kadang enam puluh (Rp. 60.000)	Jumlah Pemberian	
33	Ya.. karena kita nabung tiap hari, dari hasil yang kita peroleh. Jadi.. kita ga merasa rugi.	nabung tiap hari	Trik Pengumpulan Dana	
34		ga merasa rugi	Biaya Persenan Menurut Pedagang	
35	Nek teko aku dewe seneng aku. Iso ngekei. Walaupun aku harus menyisihkan sedikit-sedikit. Ndak papa	sedikit-sedikit	Pengumpulan Dana	
36	Yo.. wes ngunu iku mbak persenan pokoe seneng dikei hadiah	Seneng	Menyenangkan Hati Pelanggan	
37	Iyo mbak.. corone ngunu kan.. aku iku.. opoyo.. sisan ngambil hati ne mereka lo, cek seneng blonjo mrene	Ngambil hati	Maksud dari Persenan	Tujuan Diadakannya Persenan
38		Seneng Blonjo Mrene	Harapan dari Persenan	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
39	persenan iku menurutku yo cuma.. awak dewe kepengen nyenengno pelanggan ae	Nyenengno pelanggan	Tujuan	
40	Cuman sebagai.. yo ngono iku wes gae kenang-kenang an gae.. yo sekedar ambe tanda mata ngunu.. setiap tahun ngunu tok	Tanda mata	Tujuan	
41		Kenang-kenangan	Memberi Kenangan Kepada Pelanggan	
42	yo yaopo yo.. yo nyenengno pelanggan, yo.. kita memang butuh kan. Kita juga butuh. Dadi yowes podo podo lah, awak dewe yo butuh	Nyenengno pelanggan	Tujuan	
43		kita juga butuh	Harapan akan adanya timbal balik dari persenan	
44	yang penting kita niat nya ngasih. Mau dibalas seperti apa.. terserah	niat nya ngasih	Prinsip	
45	Nek aku dewe se.. seneng. Seneng, aku iso ngekei pelangganku. Paling ndak iku.. meskipun itu ngga seberapa jumlahnya. Tapi dari kita kan tulus mau ngasih.	Seneng	Perasaan Pedagang	
46		Tulus mau ngasih	Prinsip	
47	Nek teko aku dewe seneng aku. Iso ngekei. Walaupun aku harus menyisihkan sedikit-sedikit. Ndak papa	Seneng	Perasaan Pedagang	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
48	Meskipun.. rejeki iku aku ngerti onok seng mbagi , wes dibagi ambe gusti Allah tapi yo jenenge wong dagang kan.. pengen payu dadi yo.. yo yaopo carane mbak	Rejeki	Porsi Pendapatan (Rezeki)	
49		Pengen payu	Tujuan Dagang	
50	Tapi.. kita ngasihnya.. kalo pas ngasih persenan kaya gini.. banyak. Hampir 50 orang	50 orang	Jumlah	Jumlah Penerima Persenan
51	Wes di niati. Kadang yo.. ada seng cuman beli berapa , katakanlah cuma beli ini tapi jumlah e dikit banget. Tapi aku kalo ngga ngasih.. kasian.	wes di niati	Prinsip Pedagang Memberikan Barang Persenan	Prinsip Pedagang saat Memberikan Persenan
52	Dia juga sering jalan kesini. Oala kok kasian, yasudahlah dikasih. Nanti, mungkin kita dapet rejeki lagi dari yang lain. Nek dipikir ngunu wes enteng mbak, ngga ada beban	kasian	Latar Belakang Pemberian Persenan	
53	Sabar e yo yoopo yo.. memang wong bakul iku diuji untuk sabar soale banyak saingan . Terus disamping ngono pembeli iku raja ibarat e, dadi awake dewe kan sebisa mungkin jangan sampai mengecewakan orang ya to	Sabar	Sikap Menghadapi Pelanggan	Prinsip Pedagang
54		jangan mengecewakan orang	Sikap Menghadapi Pelanggan	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
55	gak abot bati mbak. Kita nunggu bati terus kadang barang selak elek. Ngunu lo. Dadi ne.. wes payu.. wes balik modal e tok. Umpamane kita kulak 2.000 yaudah laku 2.000 yaudah langsung di kek no ae timbangan e ga balek	ga abot bati	Prinsip Saat Berjualan	
56		bati.. Selak elek	Prinsip Menetapkan Harga Jual	
57	Mau.. coro kerjo ndek bidang opo ae iku tetep ono kendala ne. Cuman yo.. awak e dewe yo disyukuri ae	disyukuri ae	Apapun kendalanya tetap bersyukur	
58	Pokoe awak dewe yo gaoleh mengeluh nemen-nemen lah.	tidak mengeluh	Sikap akan datangnya rezeki	
59	Kalo masih ada sisa berarti kita sisa.. sudah untung	sisa.. Sudah untung	Keuntungan	
60	Iyo.. modal masih utuh, bisa belanja setiap hari.	modal utuh	Prinsip Penjual dalam Mengelola Mlijo	
61		belanja setiap hari	Prinsip Penjual dalam Mengelola Mlijo	
62	.. rejeki ada aja. Aku percoyo kalo orang ngasih itu.. gabakal miskin. Ngga ngara awak e dewe, meskipun.. punya kita berkurang tapi pada akhirnya nanti pasti dikembalikan sama Gusti Allah.	rejeki ada aja	Kepercayaan	Kepercayaan Pedagang akan Rezeki
63		ngasih gabakal miskin	Kepercayaan	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
64		pasti kembali	Kepercayaan	
65	Yo.. awak e dewe ga terlalu mengharap timbal balik e “harus ada” “pasti ada” juga ngga. Tapi.. tapi kita ngga oleh ngersulo lah istilah e iku. Kita kan.. sudah niat ngasih. Meskipun itu dikembalikan atau ngga itu kan wes.. wes ga arep-arep lah.	timbal balik	Kepercayaan	
66		ga arep-arep (tidak berharap)	Kepercayaan	
67	Nek’e wong dodol kudu ngunu.. dadi ga jadi beban. Nanti kalo lima ratus dipikir, seribu dipikir.. Kalo rejeki kita pasti kembali	rejeki pasti kembali	Kepercayaan	
68	Aku gaono niatan elek yo.. nek mbalek yo rejeki ku nek ga mbalek yowes. Wes tak bebasno ngunu.	rejeki ku	Prinsip	
69		ga mbalek yowes	Prinsip	
70	Ngko lek trah rejeki ne yo mbalik mbalik dewe. Kan.. yo ancene wong dodolan yo akeh. Semua orang kan butuh makan. Yo rejeki dibagi	mbalik dewe	Kepercayaan	
71	awak dewe kudu legowo. Oo.. kalo kesana berarti rejekinya orang sana kalo kesini rejekinya kita.	kudu legowo	Sikap	
72		rejekinya kita	Kepercayaan	
73	Yowes pokoe tiap hari dikei rejeki yowes alhamdulillah	rejeki.. Alhamdulillah	Kepercayaan	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
74	Kadang yo ayam.. udang.. daging.. Setiap harine itu ada udang, daging, ayam, yo cecek, yo pindang. Ada ikan laut. Ikan laut e kadang.. bandeng, ya.. seng mesti ada itu mujaer, bandeng, lele	Ayam	Jenis Lauk Pauk	Jenis Barang Dagang
75		Udang	Jenis Lauk Pauk	
76		Daging	Jenis Lauk Pauk	
77		Cecek	Jenis Lauk Pauk	
78		Pindang	Jenis Lauk Pauk	
79		Ikan Laut	Jenis Lauk Pauk	
80		Mujaer	Jenis Lauk Pauk	
81		Bandeng	Jenis Lauk Pauk	
82		Lele	Jenis Lauk Pauk	
83	.. coro murah murah amat yo gaenek. Coro anu wes.. ikan asin 1kg 40.000	Ikan asin	Jenis Lauk Pauk	
84	Iya.. tiap hari beli itu. Kecuali masih ada.	Masih ada	Persediaan	Trik Berdagang
85	Kalo.. ada cuman tinggal 1 atau 2 bungkus ya tetep beli. Tapi kalo.. masih utuh. Maksud.. misalkan mujaer beli 3 bungkus masih ada 2 bungkus atau 3 bungkus. Itu ga kulak. Ya mau ga mau itu yang dijual. Nanti kalo sudah ga laku lagi.. ya dimasak	Cuman tinggal	Persediaan	
86		Masih ada.. Ga kulak	Persediaan	
87	Gamau saya dari kulkas itu pasti barang kemarin. Ya terserah.. meskipun udang kemarin tapi masih fresh	Kemarin.. Masih Fresh	Trik Penjual	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
88	besok udah gaada yang cari udah tak masukan kulkas udah ga keluar lagi.	masukan kulkas	Penyimpanan ikan yang tidak habis terjual	
89	Kalo ada orang beli ya itu tak.. tak kasih tau mau ta di kulkas. Tapi kan.. barang ora rusak	di kulkas	Penyimpanan ikan yang tidak habis terjual	
90		barang ora rusak	Kondisi Barang Dagang	
91	Biasane ke pasar bawa uang 700, 800 ngunu sudah dapat buanyak. Sak mono biasane wes entok akeh.	uang 700	Modal Kulakan	Modal Kulakan
92		uang 800	Modal Kulakan	
93	Nek harga naik yo nambah modal	Yo nambah modal	Resiko Penjual	
94	Yo.. lek sembarang larang nambah modal mbak	Sembarang larang	Menambah Modal saat Harga Barang Naik	
95	Dadi lek sembarang larang iku duwik 1 juta ga cukup gae kulakan.	1 juta ga cukup	Modal Kulakan	
96	Modal 1 juta, tiap hari kita puter terus	Puter Terus	Perputaran Modal	
97	Yo iyo.. masa kita mau beli, kalo murah 15.000 kalo mahal 60.000 misalkan cuma dapat ¼. Kita rugi jalan ya to..	Rugi jalan	Resiko Penjual	
98	Yo iyo.. nek harga mahal yo mempengaruhi tetep modal nambah	Mahal Mempengaruhi	Resiko Penjual	
99		Modal Nambah	Resiko Penjual	
100	Ya mau ga mau itu yang dijual. Nanti kalo sudah ga laku lagi.. ya dimasak	Mau ga mau	Resiko Penjual	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
101	Yo.. kadang ngga habis juga . Kadang.. yo jenenge peminat orang kan kadang gamesti to	Ngga habis juga	Tidak Menentu	
102	Umpamane kita kulak 2.000 yaudah laku 2.000 yaudah langsung di kek no ae timbangan e ga balek	timbang ga balek	Resiko Penjual	
103	Emang.. lek jual matengan awak dewe yo ga bati yo mek ngepasno iku mae tok mbak.	matengan.. Ga bati	Resiko Penjual	
104	Ngepasno.. timbangan e ga payu duit e ga balik .	timbang ga payu	Resiko Penjual	
105		duit e ga balik	Resiko Penjual	
106	Kadang yo tak jual neng warung depan (warung milik suami Bu Nanik). Misalkan gaada yo.. yaudah dimakan sendiri	dimakan sendiri	Resiko Penjual	
107	Tiap hari kita mau ga mau kan yaudah makan itu . Yawes resiko	makan itu	Resiko Penjual	
108	Podo sebenar e. Mau.. coro kerjo ndek bidang opo ae iku tetep ono kendala ne	tetep ono kendala	Resiko Penjual	
109	Dah segini aja pokoe ndang laku ndang sudah ngunu	pokoe ndang laku	Menjual dengan harga kulak saat barang dagangan tidak habis daripada rugi	
110	Wong jualan ono pasar surut e . Nek laris, jualan habis semua ya lumayan . Tapi e nek sepi.. yowes (sambil tertawa).. torok	pasang surut	Keadaan Mlijo	
111		habis.. lumayan	Keuntungan	
112		sepi torok	Kelemahan	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
113	Yo.. nek sepi.. kadang modal e yo ga balek mbak. Tapi nek e sepi kan.. otomatis barang masih ada. Jadi kita.. belanja pun ga begitu banyak	modal ga balek	Resiko Penjual	
114	Tapi kalo segitu sudah.. mempengaruhi model e iwak.. yo paling kita.. dari tempatnya aja dari kulaknya aja. Dah segini aja pokoe ndang laku ndang sudah ngunu	kulaknya aja	Harga Jual sama dengan Harga Kulak	
115	Paling banyak itu aku beli 4 bungkus	4 bungkus	Jumlah Pembelian (ikan)	
116	Iyo.. lek udang iku.. aku.. lek beli udang kadang 10 bungkus yang 1 ons an.	Udang 10 bungkus	Jumlah Pembelian	
117	Iya.. paleng kita beli satu jenis iku 5 iket	5 iket	Jumlah Pembelian (sayur ubi)	
118	Kalo.. nek aku kulak tomat gae masak.. iku paleng 1kg atau 2kg itu udah. Nanti misalkan ga habis ya kita beli 1kg. Misalkan kurang.. hari ini gaada sisa sama sekali ya.. ya besok beli 2kg	1 atau 2 kg	Jumlah Pembelian (tomat)	Jumlah Pembelian (Kulakan)
119		Ga habis.. 1kg	Jumlah Pembelian (tomat)	
120		Ga sisa.. 2kg	Jumlah Pembelian (tomat)	
121	Paling banyak iku aku beli 2kg, paling banyak 2 ½ kg udah.	2 kg	Jumlah Pembelian (cabai)	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
122	Anu.. ikan yang digemari aja . Yang digemari orang	Digemari	Acuan jumlah pembelian barang	
123	disesuaikan sama peminatnya . Peminat seng lebih banyak ya itu seng tak kulak rodo akeh	peminat	Acuan jumlah pembelian barang	
124		kulak rodo akeh	Acuan jumlah pembelian barang	
125	Misalkan biasa kulak 10, tapi sek ono 2 yasudah besok kulak 8	2.. Besok 8	Jumlah Pembelian	
126	Kadang.. aku kalo waktu ada bandeng murah, biasanya 37 itu ada yang jual sampe 32	Bandeng 37.000	Harga Bandeng	Biaya Pembelian Barang Dagang
127		Bandeng 32.000	Harga Bandeng	
128	Kadang dari sana kan harga 2.000 3 yang ubi . Kita jual 1.000 jadi kita dapet 1.000 ya kan jual 1.000 dari 3 iket itu tadi	2.000 tiga	Harga sayur ubi	
129	.. coro murah murah amat yo gaenek. Coro anu wes.. ikan asin 1kg 40.000	1 kg 40.000	Harga ikan asin	
130	La saiki brambang 1kg 38.000 ya, bawang putih e 36.000 wes 100.000 tuku brambang sak kilo sak kilo. Nah nek murah 16.000, 18.000, 20.000 adoh to mbak wes an	bawang merah 38.000	Harga bawang merah	
131		bawang putih 36.000	Harga bawang putih	
132		murah 16.000	Harga	
133		18.000	Harga	
134		20.000	Harga	
135	Ya mau ga mau itu yang dijual. Nanti kalo sudah ga laku lagi.. ya dimasak	Di Masak	Inovasi Pedagang	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
136	Kadang.. aku kalo waktu ada bandeng murah, biasanya 37 itu ada yang jual sampe 32. Itu aku beli banyak , nanti tak masak dijual mateng.	Baru beli banyak	Trik Penjual	Mlijo Mengatasi Persediaan Barang Dagangan
137	Kalo barangnya di pasar iku bagus aku beli banyak. Beli banyak, terus saya datang itu tak taruh di kulkas	Taruh kulkas	Trik Penjual	
138	misalkan di pasar lagi udang jelek ya.. itu kadang-kadang aku tuku seng teko pasar cuma 3 bungkus. Aku keluarkan punyaku yang dari kulkas itu.. sek adoh, apikan seng dari kulkas ku soale masih fresh	Apikan dari kulkas	Trik Penjual	
139	Tapi kalo ga habis kan saya masak . Nanti saya jual buat nasi.. nasi bungkus di.. depan	Saya masak	Strategi	
140		Saya jual	Strategi	
141	Iyo.. kalo orang jualan sayur.. sama ikan.. ngene iki. Memang.. dia juga harus mau jual mateng . Dadi kalo ga habis.. ya kita masak.. kita jual mateng .	Jual mateng	Strategi mengolah barang dagangan yang tidak habis terjual	
142	Dadi kalo ga habis.. ya kita masak.. kita jual mateng . . Kalo jual mateng yo laku se sebenere.	Kita Masak	Strategi mengolah barang dagangan yang tidak habis terjual	
143	Aku nek kulak sayur tak pas ae . Tiap harinya.. yang laku cuma ini ini jadi tak pas.	Kulak sayur pas	Strategi	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
144	Iyo.. kita belinya ga nyetok nyetok gitu. Lombok bisa di stok tapi waktunya ga lama. Semakin di stok dee semakin rugi awak e dewe, pasti ada bosok e	Ga nyetok (stok)	Trik untuk Persediaan	
145		Stok.. Semakin rugi	Trik untuk Persediaan	
146	Yowes.. yoopo yo makane iku maeng lek ga entek tak masak tak jual mateng.	ga entek tak masak	Inovasi	
147	Kadang dari sana kan harga 2.000 3 yang ubi. Kita jual 1.000 jadi kita dapet 1.000	Jual 1.000	Peningkatan Pendapatan Sayur Ubi	Peningkatan Pendapatan
148	Iya pokoe lek wes ga laku gitu.. sudah.. 4 hari 5 hari kalo barang masih bagus ya kita jual harga sama.	bagus.. Harga sama	Trik Peningkatan Pendapatan	
149	.. ketok e engko nek wes suwe misale sudah 1 bulan, minimal 1 bulan. Ada sisa berapa.. dari.. modal yang kita keluarkan	sisa dari modal	Peningkatan Pendapatan	
150		1 bulan	Waktu untuk Melihat Lebihan Pendapatan	
151	He eh, dadi diputer terus. Lihat e gaiso satu hari dapet berapa minimal satu bulan	minimal satu bulan	Waktu untuk Melihat Lebihan Pendapatan	
152	Ya iyo iki duwik warung iki tak jupuk semunu sewulan mbak angget sampean. Sewulan lo wes ketok 800 ewu pengeluaran. Jajan e anak.. 750.. ya to.. wes piro	duwik warung	Pendapatan	Pendapatan Mlijo dalam Satu Bulan

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
153		sewulan 800	Pendapatan	
154		jajan anak 750	Pendapatan	
155	Nah misalkan 1 bulan ada sisa berapa.. tak ambil 1 juta dulu. Jadi gabisa.. satu hari gitu. Soale ga keliatan	gabisa satu hari	Waktu untuk Melihat Lebihan Pendapatan	
156	Dadi.. tiap harine yo itu tadi kita dapet makan, uang saku anak, bayar lampu dan keperluan-keperluan tercukupi. Kalo ada sisa.. ya itu simpanan kita	dapet makan	Pendapatan	
157		uang saku anak	Pendapatan	Pendapatan Bagi Bu Nanik
158		bayar lampu	Pendapatan	
159		keperluan tercukupi	Pendapatan	
160		sisa.. Simpanan kita	Pendapatan	
161	Cuman kita tiap hari kasih uang saku, makan tiap hari, ada keperluan bayar lampu, yaudah ambil dari situ. Kalo masih ada sisa berarti kita sisa.. sudah untung	uang saku	Penggunaan Uang Hasil Penjualan	
162		makan tiap hari	Penggunaan Uang Hasil Penjualan	
163		bayar lampu	Penggunaan Uang Hasil Penjualan	
164	Banyak iku.. dalam arti ga setiap hari orang itu belanja. Katakanlah, saya ngasih 60 orang. Ngga tiap hari kan 60 orang itu belanja. Kadang cuma 20 orang	kadang cuma 20 orang	Jumlah Pembeli Harian	

No	Transkrip Wawancara	Kode	Tema	Kategori
165	Kan gantian.. dadi pelanggan iku akehe iku.. ga tiap hari datang. Dadi.. ada jeda waktune. Kadang ngko mbak iki ga belonjo, tapi mbak iku belonjo	ga tiap hari datang	Intensitas Kedatangan Pembeli	
166	dadi kita ngasih lebaran ngene iki 60 atau 50 orang tapi bukan berarti tiap hari ada yang belanja 50 orang. Ya kadang-kadang yo.. mek berapa orang. Gamesti mbak	bukan berarti tiap hari ada yang belanja 50 orang	Intensitas Kedatangan Pembeli	
167	Dapet ga dapet yasudah itu tak kumpulkan aja. Sisa ada tak kumpulkan	dapet ga dapet	Pendapatan	
168	Ga pasti. Gabisa di prediksi dapet segini terus gaisok. Kan tiap harinya entek resiko ngunu gaiso mbak	gabisa di prediksi	Timbulnya Pendapatan	
169		segini terus gaisok	Timbulnya Pendapatan	Pendapatan Mlijo
170	Pokoe segala kepentingan tiap hari tercukupi yo sudah. Wes alhamdulillah. Kalo ada sisa ya gae simpenan	kepentingan tercukupi	Pendapatan	
171	Ga nentu.. dadi kita ga jagakno tiap hari. Maksud kita jagakno tiap harine untuk makan aja.	ga jagakno	Pendapatan	
172	Kadang kita dapet uang, kadang ga dapet. Kadang modal e 1 juta dapet e 700. Kita gabisa ngembaliin dalam satu hari. Soale kan habis e ga sama	pendapatan tidak pasti	Pendapatan	

4.3 Pembahasan

4.3.1 Peningkatan Pendapatan Mlijo dari Budaya Persenan

Pendapatan merupakan arus kas masuk yang berasal dari kegiatan normal entitas. Pendapatan bagi pedagang mlijo merupakan arus kas atau uang yang diterima melalui kegiatan transaksi jual beli. Peningkatan pendapatan berarti terdapat peningkatan jumlah arus kas masuk dalam suatu periode tertentu. Bagi pedagang mlijo, peningkatan pendapatan merupakan arus kas yang diterima selain modal kulakan yang telah dikeluarkan. Dalam hal ini, modal kulakan berarti uang yang digunakan pedagang untuk membeli barang dagangan dalam satu hari. Berikut penjelasan mengenai peningkatan pendapatan Mak Jum dan Bu Nanik.

a. Peningkatan Pendapatan Mak Jum

Ibu Jumiati atau yang biasa dipanggil oleh pelanggan dan tetangga sekitar sebagai Mak Jum merupakan pedagang mlijo di daerah kebraon yang sudah berdagang kurang lebih 15 tahun. Selama 15 tahun berdagang Mak Jum hanya menggunakan Rp. 350.000 sebagai modal kulakan dalam satu hari. Mak Jum berulang-ulang mengatakan besaran modal kulakan sebesar Rp. 350.000 di setiap wawancara yang kita lakukan, seperti pada pernyataan berikut:

“Taun taun an mak dodol yowes 350 iki ga ditambah ga di kurangi”

Nama Barang	Harga Kulak	Qt	Harga Jual
	42.000	bungkus	45.000
Lele	30.000	3 bungkus	36.000
Bandeng	32.000	1 kg (3 bungkus)	43.500
Cecek	21.000	3 bungkus	22.500
Ayam	32.000	1 kg (4 bungkus)	40.000
Daging	56.000	5 bungkus	60.000
Pindang	15.000	3 keranjang	18.000
Pindang Tongkol	33.000	3 keranjang	36.000
Ikan Panggangan	24.000	3 bungkus	27.000
Ikan Asin	20.000	1/2 kg	25.000
Ikan Klotok	20.000	1/2 kg	25.000
Nugget	13.500	3 bungkus	15.000
Sosis	16.500	3 bungkus	18.000
Sayur			
Kangkung	7.000	5 ikat	10.000
Bayem	7.500	5 ikat	10.000
Sawi Hijau	7.500	5 ikat	10.000
Sawi Putih	12.000	1 kg	14.000
Brokoli	18.000	1 kg	20.000
Terong	10.000	1 kg	12.000
Timun	10.000	1 kg	12.000
Pare	6.000	1 kg	7.000
Daun Ubi	2.000	3 ikat	3.000

Berdasarkan paparan diatas, berikut adalah klasifikasi nilai tambah yang didapatkan pedagang mlijo:

1. Ketulusan hati yang tercipta melalui kesungguhan pedagang saat memberikan barang persenan.
2. Rasa syukur yang tercipta melalui niat sedekah dalam melakukan budaya persenan karena dengan bersedekah berarti pedagang bersyukur atas nikmat yang telah diberikan oleh Allah.
3. Menjaga tali silaturahmi tercipta melalui kesetiaan pelanggan dengan adanya budaya persenan.
4. Rasa kekeluargaan juga tercipta melalui hubungan yang terbentuk diantara pelanggan dan pedagang melalui transaksi jual beli.
5. Keakraban yang tercipta melalui interaksi jual beli pedagang dan pelanggan setiap harinya.

Berikut peneliti sajikan gambaran konsep nilai tambah dari budaya persenan bagi pedagang mlijo:

(Ya.. kita tidak terlalu mengharap timbal baliknya “harus ada” “pasti ada” juga tidak. Tapi.. tapi kita tidak boleh mengeluh lah istilahnya. Kita kan.. sudah niat ngasih. Meskipun itu dikembalikan atau tidak itu kan sudah.. kita tidak berharap)

(Nanti kalo itu rezeki punya kita ya akan kembali sendiri. Kan.. memang orang jualan juga banyak. Semua orang kan butuh makan. Ya rezeki dibagi)

Sejalan dengan penelitian Thalib (2022) melalui penelitian “Akuntansi Pendapatan Jasa Berbasis Nilai Mohe; Hea dan Huyula”, menemukan bahwa kusir bendi memiliki keyakinan mengenai rezeki yang telah diatur oleh Sang Pencipta. Keyakinan tersebut tercermin dalam nilai kearifan lokal mufakat (mohe;hea) serta tolong menolong (huyula) yang juga selaras dengan ajaran agama Islam dalam QS. Ali Imran ayat 159 dan QS. Al Maidah ayat 2.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 5

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini yaitu budaya persenan dalam praktik peningkatan pendapatan mlijo tidak meningkatkan pendapatan secara materi pada saat budaya tersebut dilakukan. Pada saat budaya persenan dilakukan, melalui kacamata akuntansi pedagang mlijo justru merugi. Akan tetapi, budaya persenan meningkatkan pendapatan dari sisi non materi. Pendapatan non materi yang diterima oleh pedagang mlijo berupa ketulusan hati, rasa syukur, menjaga tali silaturahmi, rasa kekeluargaan, serta keakraban yang terjalin melalui budaya persenan. Selain itu kacamata akuntansi yang menyatakan rugi atas dilakukannya budaya persenan terbantahkan oleh kepercayaan pedagang mlijo yang menyatakan bahwa memberi bukan berarti merugi.

5.2 Saran

a. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan untuk meneliti budaya persenan yang ada di kota lain serta pada pedagang lain yang juga melakukan budaya persenan sehingga dapat diketahui persamaan dan perbedaannya. Peneliti juga berharap penelitian dengan topik yang sama akan diteliti menggunakan metode etnografi yang bertujuan

untuk menemukan tema budaya sehingga dapat diketahui generalisasi dari praktik akuntansi pendapatan berbasis budaya persenan.

b. Bagi Masyarakat

Bagi masyarakat khususnya untuk pedagang mlajo lain, meskipun budaya persenan memberikan nilai tambah secara non materi hendaknya pengeluarannya lebih dipikirkan lagi secara terperinci sehingga budaya persenan yang dilakukan dapat menambah pendapatan pedagang baik secara materi maupun non materi. Selanjutnya untuk pedagang yang tidak melakukan budaya persenan, budaya persenan yang menjadi tradisi ini dapat ditiru dan dilestarikan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya melalui kesetiaan pelanggan.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, N. F., & Laming, R. F. (2020). Praktisi Akuntansi di Kota Makassar: Pendapatan Driver Transportasi Berbasis Online. *Jurnal Mirai Management*, 5(2), 564–582.
- Arena, T., Herawati, N. H., & Setiawan, A. R. (2018). “Akuntansi Luar Kepala” dan “Sederhana” ala UMKM Batik Tanjung Bumi yang Sarat Nilai Religiusitas dan Kesalingpercayaan (Sebuah Studi Etnografis). *InFestasi*, 13(2), 309. <https://doi.org/10.21107/infestasi.v13i2.3510>
- Darmayasa, I. N., & Aneswari, Y. R. (2015). Paradigma Interpretif pada Penelitian Akuntansi Indonesia. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 6(3), 350–361. <https://doi.org/10.18202/jamal.2015.12.6028>
- Dinata, R. O., Irianto, G., & Mulawarman, A. D. (2018). Menyingkap Budaya Penyebab Fraud: Studi Etnografi Di Badan Usaha Milik Negara. *Jurnal Economia*, 14(1), 66. <https://doi.org/10.21831/economia.v14i1.18453>
- Kamayanti, A. (2021). *Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi Pengantar Religiositas Keilmuan*. Penerbit Peneleh.
- Kieso, Weygandt, & Warfield. (2019). *Akuntansi Keuangan Menengah*.
- Komalasari, E., & Gusrizaldi, R. (2016). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. *Valuta*, 2(2), 286–303.
- Komalasari, Y., Wirajaya, I. G. A., & Ratna Sari, M. M. (2019). Akuntabilitas Akuntan Perempuan-Karir Bali: Sebuah Studi Fenomenologi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 14(1). <https://doi.org/10.24843/jiab.2019.v14.i01.p07>
- Manan, A. (2014). Akuntansi dalam perspektif budaya Jawa : Sebuah study etnografi pada pedagang keliling di kota Semarang. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi Terapan (JIMAT)*, 5(1), 1–20. <http://jurnal.stietotalwin.ac.id/index.php/jimat/article/view/67>
- Mokoginta, P. F. (2019). Pengakuan dan Pengukuran.... 941 *Jurnal EMBA*, 7(Januari), 941–950.
- Nawang Sari, A. T., Cahyanti, K. G., & Junjuna, M. I. (2022). Praktik Akuntansi Sederhana Peternak Cacing: Sebuah Studi Fenomenologi di Desa Cabean Kabupaten Madiun Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Akuntansi Integratif*, 8, 1–16. <https://doi.org/10.21608/pshj.2022.250026>
- Nofiaturrahmah, F. (2018). Penanaman Karakter Dermawan Melalui Sedekah. *ZISWAF : Jurnal Zakat Dan Wakaf*, 4(2), 313.

<https://doi.org/10.21043/ziswaf.v4i2.3048>

- Purwanti, D. (2020). The Effect of Zakat, Infaq, and Alms on Indonesia's Economic Growth. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(1), 101.
- Rapini, T., Hartono, S., & Putro, R. L. (2019). Makna Pendapatan Dalam Perspektif Pengrajin Kendang Di Desa Ngilo-Ilo Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 5(2), 84–93. <https://jurnal.unsil.ac.id/index.php/jem/article/view/1220>
- Roger M. Keesing. (1992). *Antropologi Budaya Suatu Perspektif Kontemporer* (Kedua). Penerbit Erlangga.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*. Penerbit Alfabeta.
- Suryani, N. K., Budiasih, I. G. A. N., Sudana, I. P., & Wijaya, I. G. A. (2021). Menguak Konsep Harga Dan Laba Di Balik Transaksi Banten. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 12(2), 370–387. <https://doi.org/10.21776/ub.jamal.2021.12.2.21>
- Suwardjono. (2018). *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan* (Ketiga). BPFE-YOGYAKARTA.
- Syahrina, D., Malang, U. B., Irianto, G., Malang, B., Prihatiningtyas, Y. W., & Malang, U. B. (2017). Budaya Cari Untung Sebagai Pemicu Terjadinya Fraud: Sebuah Studi Etnografi. *Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*, 6(1), 73–84. <http://e-journal.unipma.ac.id/index.php/assets/article/view/1294>
- Thalib, M. A. (2022). *Akuntansi pendapatan jasa berbasis nilai mohe ; hea dan huyula*. 4(2), 81–96.
- Thalib, M. A., & Monantun, W. P. (2022). Mosukuru: Sebagai Wujud dari Metode Pencatatan Akuntansi oleh Pedagang di Pasar Tradisional Gorontalo. *Akuntansi : Jurnal Akuntansi Integratif*, 8(1), 44–62. <https://doi.org/10.29080/jai.v8i1.816>
- Triyuwono, I. (2003). Konsekuensi Penggunaan Entity Theory Sebagai Konsep Dasar Standar Akuntansi Perbankan Syari'Ah. *Jaai*, 7(1), 37–52. <https://journal.uui.ac.id/JAAI/article/view/849>
- Wahyuni, A. S., & Nentry, A. (2017). Ingatan adalah Media: Studi Etnografi Trik Bertahan dan Pencatatan Kondisi Keuangan Seorang Paggade-gadde. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 17(2), 76. <https://doi.org/10.20961/jab.v17i2.227>