

# NGELMU NGALAP-NYAUR TRANSAKSI BERBASIS AKUN-ISME TANPA KREDIT: SALAM SATU JIWA PEDAGANG KAKI LIMA NGALAM<sup>1</sup> RAYA<sup>2,3</sup>

Whedy Prasetyo

Universitas Jember  
Jl. Kalimatan No. 37 Tegalboto Kotak Pos 125 Jember 6812  
Surel: whedy.p@gmail.com

<http://dx.doi.org/10.18202/jamal.2015.08.6026>



*Jurnal Akuntansi Multiparadigma*  
**JAMAL**  
Volume 6  
Nomor 2  
Halaman 175-340  
Malang, Agustus 2015  
ISSN 2086-7603  
e-ISSN 2089-5879

Tanggal Masuk:  
**14 Juli 2015**  
Tanggal Revisi:  
**24 Juli 2015**  
Tanggal Diterima:  
**14 Agustus 2015**

**Abstrak:** *Ngelmu Ngalap-Nyaur* Transaksi Berbasis Akun-isme Tanpa Kredit: Salam Satu Jiwa Pedagang Kaki Lima Ngalam Raya. Penelitian ini bertujuan mengkonstruksi akun berbasis *ngalap-nyaur* yang dilakukan oleh PKL Ngalam Raya dilandasi jiwa saling percaya antara pemasok dengan PKL. Penelitian ini menggunakan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan model transaksi yang merubah kehadiran akun piutang usaha dan kos barang terjual dengan jumlah pengambilan dan kepercayaan. Akun yang menunjukkan transaksi penjualan kebersamaan tanpa kredit namun tidak tunai sebagai perwujudan akun salam satu jiwa sosial (moral) berdampingan dengan ekonomi (rasional), untuk menjamin dan mengatasi “goncangan” proses *kulakan* barang dan penjualannya. Salam satu jiwa berusaha mengurangi pengangguran dan meningkatkan ekonomi lokal.

**Abstract:** *Ngelmu Ngalap-Nyaur of Transaction Based Account-isme Without Credit: One Soul Greeting Cadger Ngalam Raya.* This research aimed to construct account based on *ngalap-nyaur* done by PKL Ngalam raya underpined trust each other by supplier . This research use case study. The research refer to transaction model that change attendance account of account receivable and cost of goods sold with amount of taking good sand trust. The account shows sales transactions to getherness without credit but not cashas the account embodiment of one soul greeting social (moral) side by side with economic (rational), to guarantee and overcome “shock” the process of commodity making and sales. One soul greeting seeks reduce unemployment and boost the local economy.

**Kata Kunci:** *Ngalap-nyaur*, akun, jumlah pengambilan barang, kepercayaan, dan salam satu jiwa.

Sabda Akuntansi Multiparadigma  
(Dibacakan pada Pertemuan Masyarakat  
Akuntansi Multiparadigma Indonesia Nasiona  
l (TEMAN 2), 20 Juni 2014 di Makassar)

Seratan-seratan merajut dalam layar  
terkembang  
Merangkai gugusan-gugusan sabda nirwana  
Keragaman alunan syair goresan-goresan  
pena

Dalam pengabdian tetesan tinta keberadaan  
Keberadaan...dalam rangkaian perolehan  
dan pendanaan  
Membentuk keluasan kedatangan sabda  
nirwana yang diinginkan  
Sabda Kedatangan...wahai berbagai ragam  
Sang Warna  
Sang Warna Menjelaskan dan Memprediksi  
Sang Warna Memahami  
Sang Warna Emansipasi

1 NGALAM bahasa *walikan* khas Malang dari MALANG.  
2 Apresiasi Penulis persembahkan kepada Sang Guru Prof. Iwan Triuwono.

3. Dipresentasikan dalam Pertemuan Masyarakat Akuntansi Multiparadigma Indonesia Nasional (TEMAN 2) pada tanggal 21 Juni 2014 di Makassar.

Sang Warna Dekonstruksi  
 Sang Warna Spiritualis  
 Sang Warna Tradisi  
 Sang Warna rajutan sabda nirwana yang  
 akan menyapa lagi...  
 Untuk saling memberikan warna  
 rangkaianmu  
 Tidak saling berpadu untuk pancarkan  
 keindahanmu  
 Tataplah...tataplah tajam sorotan sang  
 warna  
 Balutan keindahan warna-warna  
 akuntansiku  
 Menyapa sampai tapal batas pengabdian  
 09 Mei 2014

Pengetahuan akuntansi adalah pengetahuan sosial yang memberi manfaat bagi manusia, bukan pengetahuan tentang manusia. Pengetahuan akuntansi menghasilkan informasi keuangan yang digunakan oleh manusia. Jika akuntansi tidak mampu menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi manusia maka akuntansi akan ditinggalkan oleh penggunaannya, kecuali dipaksakan (Warsono 2010b:38).

Ilmu pengetahuan merupakan kebenaran ilmiah yang diperoleh melalui logika dan penginderaan berdasarkan realitas objek yang dikaji. Pemahaman objek ilmiah ini merefleksikan nilai subjektivitas ilmuwan untuk mampu melihat, memahami, dan memaknai realitas. Pemahaman tersebut akan menciptakan realitas baru sesuai dengan subjek yang diteliti. Ilmu pengetahuan menurut *piwulang* Bahasa Jawa sejajar dengan *ngelmu* (Syuropati 2010:104; Endraswara 2012:5 dan Negoro 2001:29). Ilmu pengetahuan (*ngelmu*) menggunakan metode berfikir reflektif (*reflective thinking*) dalam menghadapi realitas (Endraswara 2012:6). Lebih lanjut Stange (2009:4), Negoro (2001:32) dan Soesilo (2000:16) menjelaskan *ngelmu* merupakan cara berpikir dan berolah *rasa*, serta digunakan pada tingkat pemikiran lokal. Paradigma *ngelmu* dirumuskan dalam *Serat Wedharan Wirid* dinyatakan sebagai *kawruh kasidan* (sempurna) *jati* (sejati). Selanjutnya, *Serat Wedhatama* menjelaskan *ngelmu iku kelakone kanthi laku*<sup>4</sup>. Kedua penjelasan ini mempunyai arti bahwa perwujudan atau untuk mendapatkan suatu *ngelmu* harus dijalankan melalui *laku* (upaya batin). Terkait hal ini, sebagaimana diungkapkan Soesilo

(2000:9), upaya *ngelmu* dilakukan melalui penghayatan batin (*rasa*) yang dilakukan sendiri (*subyektif*). Penghayatan ini menghasilkan batin yang sifatnya berupa perpaduan intelek dan intuisi. Perpaduan seperti ini memiliki makna mendalam, yaitu berilmu itu harusnya sampai diwujudkan dengan tingkah laku yang mencerminkan ilmu yang dimiliki dengan jiwa menjadi satu kesatuan tekad bulat. Keutuhan jiwa ini merupakan tujuan utama untuk dapat menerapkan pengetahuan akuntansi tentang transaksi keuangan yang dimiliki dalam kehidupan sehari-hari, baik untuk kepentingan diri sendiri maupun lingkungan masyarakat (Warsono 2010b:19). Hal senada juga dinyatakan oleh Nainggolan (2003:15) dan Hery (2012:9), yang menyatakan bahwa transaksi merupakan langkah awal dalam memahami akuntansi sebagai penghasil informasi keuangan yang digunakan dalam proses pembuatan laporan pertanggungjawaban keuangan.

Transaksi merupakan input yang diolah akuntansi untuk menghasilkan informasi keuangan. Oleh karena itu, transaksi merupakan informasi keuangan penting di akuntansi. Informasi keuangan ini disajikan berbasis akun. Pada dasarnya akun-akun merupakan penjabaran dari elemen atau variabel persamaan akuntansi. Mengenai hal ini Warsono *et al.* (2010a:19) menyatakan bahwa jumlah akun yang dibentuk suatu entitas usaha menyesuaikan jenis-jenis transaksi yang terjadi. Oleh karena itu akuntansi berbasis akun maka analisis transaksi juga berdasar akun, tidak hanya berdasar elemen-elemen yang terdapat di persamaan akuntansi. *Input* akuntansi merupakan transaksi yang bersifat keuangan. Disebut bersifat keuangan ini jika peristiwa bisnis yang terjadi di entitas usaha menyebabkan terjadinya perubahan secara keuangan, baik dalam penggunaan dana dan/atau dalam bentuk pemerolehan dana sebagai pola interaksi sosial. Pola interaksi sosial ini dalam transaksi keuangan Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan pola hubungan-hubungan perwujudan peran pelaku (*role play*) yang bekerja secara dinamis, yaitu hubungan saling mengetahui dan saling menerima transaksi keuangan sehingga ketika dibutuhkan adanya perubahan dapat segera menyesuaikan (Shobary 2005:28).

4 Kalimat tersebut dalam bahasa Indonesia berbunyi: Ilmu itu terlaksananya dengan jalan.

Kondisi seperti itu membuat hubungan dalam transaksi keuangan menjadi lebih personal, sehingga memunculkan komitmen untuk saling mengerti dan menerima. Komitmen PKL ini tidak tumbuh begitu saja melainkan tumbuh sejalan dengan perjalanan waktu melalui kegiatan transaksi keuangan bersama, dan komunikasi yang dapat menginterpretasikan makna simbolik (atribut) interaksi sosial keuangannya. Terkait hal ini seperti dijelaskan Warsono (2010b:92-93), yang menjelaskan bahwa atribut utama yang digunakan akuntansi adalah berupa akun (*accounts*) untuk menyajikan informasi transaksi keuangannya. Penyajian informasi keuangan sebatas elemen persamaan akuntansi dipertimbangkan kurang informatif, karena elemen dapat terdiri dari kumpulan komponen (atau disebut akun) yang sifatnya relatif bervariasi. Akun ini merupakan komponen suatu elemen persamaan akuntansi. Pengertian akun adalah atribut utama yang digunakan akuntansi. Akun dapat disebut sebagai rekening atau perkiraan dari penyajian informasi keuangan (Warsono 2010b:92). Hal ini senada dengan pernyataan Williams, Haka dan Bettner (2005:14) adalah:

*An account is a means of accumulating in one place all the information about changes in specific financial statement items, such as a particular asset or liability.*

Lebih lanjut, Warsono *et al.* (2009:27; 2010a:31-32) menyatakan bahwa akun merupakan wadah atau media untuk menampung semua perubahan yang terjadi. Pada dasarnya jumlah dan penamaan akun dapat dikembangkan sesuai kebutuhan entitas usaha. Entitas ini memberi nama akun sesuai kebutuhan dan keinginan sepanjang nama tersebut memudahkan memahami informasi yang tersaji. Informasi keuangan yang tersaji dari interaksi PKL memberikan peluang tumbuhnya hubungan yang tidak semata-mata *an economic financial event*, tetapi suatu gejala sosial dan sekaligus budaya. Oleh karena itu, dalam memahami interaksi keuangan PKL seyogyanya tidak hanya memusatkan perhatian pada proses jual-belinya saja, tetapi juga harus mengamati masalah interaksi pelaku-pelakunya serta pranata-pranata ekonomi maupun sosial yang terbentuk dari hasil interaksi itu (Wignjosoebroto 2003:31-32). Terkait hal ini lebih lanjut dinyatakan Mautz (dikutip

oleh Belkaoui 2004:2) bahwa akuntansi berhubungan dengan usaha suatu kelompok sosial. Hubungan berupa transaksi-transaksi dan kejadian ekonomi lain yang mempunyai konsekuensi dan mempengaruhi hubungan sosial, sehingga menghasilkan pengetahuan yang berguna dan bermakna bagi manusia yang terlibat dalam aktivitas sosial tersebut, terutama berkaitan dengan persoalan mental. Berdasarkan pedoman-pedoman yang ada, akuntansi adalah suatu ilmu sosial.

Interaksi sosial PKL menunjukkan pencatatan akun transaksi keuangannya didasarkan solidaritas dan kekerabatan sesama urban pingiran. Kondisi ini menghasilkan hubungan sosial yang bercorak patrimonialisme. Hubungan sosial seperti ini sebagaimana diungkapkan oleh Ahimsa-Putra (2003:43) dan Mustafa (2008:31) adalah hubungan kekerabatan PKL dalam membuat pencatatan keuangan berdasarkan kesepakatan bersama. Pencatatan ini disesuaikan dengan bagaimana cara memperoleh barang tersebut (*kulakan*). PKL umumnya dapat memperoleh barang dagangan melalui tiga cara. Cara *pertama*, PKL memperoleh barang dagangan dari pedagang perantara yang datang langsung. *Kedua*, PKL membeli secara langsung ke produsen atau toko-toko besar. *Ketiga*, barang-barang yang dijual merupakan hasil produksi sendiri. Mekanisme model *ngalap-nyaur* "ambil dulu bayar kemudian" merupakan cara memperoleh barang dagangan yang menguntungkan bagi PKL. Mengapa demikian? Karena dengan hanya bermodal kepercayaan dan sedikit uang mereka umumnya dapat memperbesar usahanya. Tidak ada ketentuan pasti berapa jumlah uang yang harus dicicil oleh pedagang yang berutang kepada pemasok. Biasanya pembayaran cicilan utang didasarkan pada ramai atau sepiunya pembeli, artinya semakin ramai pembeli maka semakin cepat dan besar cicilannya. Namun demikian, mekanisme seperti ini membutuhkan kejujuran dan ketertiban sebagai dasar tumbuhnya kesalingpercayaan kedua belah pihak.

Pembayaran dengan model *ngalap-nyaur* tersebut menunjukkan terdapat nilai sosial dalam pencatatan transaksi keuangan. Peran sosial ini merupakan hasil interaksi secara intens dalam aktivitas dagang. Aktivitas ini bagi PKL *Ngalam* Raya (Kota Malang, Kabupaten Malang, dan Kota Batu) membentuk hubungan sosial dan budaya lokal yang senantiasa berkembang. Hubungan

ini menghasilkan keunikan dan kekhasan antara PKL dengan pemasok barang untuk membuat konstruksi model akun pencatatan transaksi keuangan penjualan kredit barang dagangannya, yaitu menggabungkan dimensi sosial (moral) dan ekonomi (rasional). Hal ini yang menjadi permasalahan yang ingin dibahas dalam penelitian ini. Kesalingpercayaan model *ngalap-nyaur* merupakan dukungan bagi PKL yang dalam menjalankan usahanya jarang menggunakan akun pencatatan yang tertib dan rapi. Hal ini seperti juga dinyatakan oleh Hasan (2014), yang menyatakan bahwa diri pribadi PKL terbiasa tidak menghitung secara rinci pemasukan dan pengeluaran usaha sekalipun pada diri mereka bisa baca tulis, sehingga dampaknya PKL sulit menentukan kepastian berapa jumlah pendapatan yang diterima sebagai pencapaian keuntungan aktivitas usahanya. Keuntungan ini pasti PKL dapatkan karena realitasnya sampai sekarang PKL dapat hidup hanya dengan aktivitas usaha yang dilakukan, tetapi jumlahnya tidak pernah diketahui. Kenapa hal ini terjadi? Alasan utama lebih mengarah kepada kurang atau ketidakmampuan mengatur kesibukan aktivitas dagang dengan pengadministrasian keuangan.

Penelitian ini bertujuan mengkonstruksi akun berbasis *ngalap-nyaur* yang dilakukan oleh PKL *Ngalam* Raya dilandasi jiwa saling percaya antara pemasok dengan PKL. Jiwa saling percaya ini sebagaimana pula diungkapkan oleh Mustafa (2008:122), yang mengungkapkan bahwa sumber keuangan PKL tergantung pada hasil penjualan barang dagangannya dari pemasok dengan kualitas rendah, dan umumnya pembeli adalah golongan ekonomi menengah ke bawah dengan tawar-menawar. Hal ini senada dengan Geertz (1999:30), yang menyatakan bahwa motif usaha PKL dilandasi jiwa percaya. Jiwa ini menumbuhkan pengaruh untuk menjual barang dagangnya secara terbuka. Keterbukaan seperti ini memberikan tingkat keuntungan kecil, karena dilakukan dengan tawar-menawar dan pembeli mempunyai kemampuan keuangan yang pas-pasan. Dengan demikian penelitian ini menunjukkan model *ngalap-nyaur* yang dilandasi kesalingpercayaan antara PKL dengan pemasok memadukan dimensi moral dan rasional. Kepaduan ini menumbuhkan salam satu

jiwa PKL *Ngalam* Raya dengan membuat akuntansi pencatatan transaksi penjualan menjadi tidak “kaku” sebagai penjualan kebersamaan tanpa kredit (piutang usaha).

## METODE

Penelitian ini merupakan studi kasus dalam rangka menunjukkan model *ngalap-nyaur* sebagai transaksi penjualan tanpa kredit namun tidak tunai. Model ini menunjukkan pengambilan barang dagangan PKL yang memadukan dimensi sosial (moral) dan dimensi ekonomi (rasional). Penelitian dilakukan dengan cara pengamatan langsung dan wawancara mendalam (Creswell 2007:73, 2015:135; Bungin 2010:26; Basrowi dan Soenyono 2004:68).

Pengamatan langsung tersebut dilakukan pada saat transaksi pengambilan barang dagangan PKL kepada pemasok. Selanjutnya wawancara dilakukan terbuka untuk mengungkapkan transaksi model *ngalap-nyaur* PKL *Ngalam* Raya tersebut. Wawancara ini menghadirkan suasana yang akrab dan jawaban-jawaban bahasa *walikan* secara spontan, hal ini sebagai nilai “unik” dan sangat berharga bagi penelitian ini. Interaksi seperti ini dilakukan selama dua bulan dari tanggal 31 Januari sampai 31 Maret 2014.

PKL *Ngalam* Raya (Kota Malang, Kabupaten Malang, dan Kota Batu) yang diteliti tersebut masing-masing satu orang dan sekaligus sebagai ketua paguyuban, yaitu di sekitar Pasar Besar Kota Malang (bernama Matwanto atau yang akrab dipanggil dengan sebutan Cak<sup>5</sup> Mat), di sekitar Pasar Kepanjen Kabupaten Malang (bernama Rianto atau yang akrab dipanggil dengan sebutan Cak Ri), dan di Pusat PKL Jln. Kartini-Gedung Ganesha Kota Batu (bernama Diman atau yang akrab dipanggil dengan sebutan Cak Di). Ketiga PKL ini mempunyai kesamaan dalam aktivitas berjualannya yaitu penjualan baju (*ujab*) dan perlengkapan asesoris wanita (*kodew*).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Akun ngalap-nyaur*

*Dalam penilaian saya PKL adalah entrepreneur ulung dengan perhitungan keuangannya yang “unik”*  
(Hasan 2014).

5 Cak merupakan panggilan akrab bagi laki-laki Pedagang Kaki Lima (PKL) di *Ngalam*.

*Ngalap-nyaur* merupakan model interaksi berbelanja kredit barang (*kulakan*) PKL kepada pemasok dengan mekanisme “ambil dulu bayar kemudian”. Mekanisme ini menumbuhkan kesalingpercayaan yang kuat bagi kedua belah pihak. Kesalingpercayaan seperti ini membuat masing-masing pihak mendapatkan keuntungan. Mengapa demikian? Karena keberadaan perbankan praktis tidak dikenal oleh para PKL dan perluasan usaha pada tingkat PKL ini amat terbatas, serta uang hasil usaha sering dititipkan kepada pemasok.

Penitipan uang seperti itu lazimnya dikonversi dalam bentuk barang dagangan lagi dan dapat pula diwujudkan dalam bentuk uang. Kondisi ini sudah tentu semakin memantapkan sikap mental saling percaya. Perhitungan penitipan uang ini didasarkan pada model *ngalap-nyaur* pengambilan barang dagangan kepada pemasok. Model ini telah menumbuhkan kesalingpercayaan pemasok dengan PKL. Ketika jumlah titipan dirasa sudah cukup banyak PKL akan mengambilnya, terkait hal ini sebagaimana juga dijelaskan Shobary (2005:42) dan Haryono (2011:182) yang menjelaskan bahwa penitipan uang hasil usaha PKL kepada pemasok didasarkan sikap saling percaya yang nantinya diambil dalam bentuk barang dagangan ataupun uang tunai untuk keperluan non-usaha, seperti membiayai anak, membiayai hajatan, atau membangun rumah. Bahkan, ketika barang dagangan yang diinginkan PKL masih kurang, pemasok akan menggantikannya dengan barang lain yang kualitasnya lebih baik dengan harga yang sama.

*Ngalap-nyaur* tersebut menunjukkan mekanisme kepercayaan uang hasil aktivitas berjualan dititipkan untuk dikonversi dalam bentuk barang dagangan, atau dengan kata lain PKL membeli barang dagangan tetapi tidak ditentukan kapan akan diambil. Proses penitipan ini sedapat mungkin terus ditambah dan baru akan diambil ketika harga barang dagangan menguntungkan dirinya karena terdapat selisih harga, serta penghasilan bisa terkumpul dan tidak terhambur-hamburkan untuk kebutuhan-kebutuhan konsumtif yang tidak perlu. Model *ngalap-nyaur* ini masih lebih menguntungkan dibandingkan bila uang disimpan di bank, meskipun dari segi keamanan tidak cukup

terjamin karena bisa raib dibawa lari atau bila pemasok mengalami kebangkrutan.

Pengambilan titipan tersebut tergantung pada kebutuhan aktual PKL. Sementara bagi pemasok uang titipan itu jelas menguntungkan, selain dapat mengikat PKL lebih erat, bisa pula untuk menambah modal usahanya. Pengambilan titipan seperti ini menunjukkan transaksi penjualan kredit yang menghasilkan pendapatan dari aktivitas usaha (Mustafa 2008:130 dan Haryono 2011:179). Transaksi penjualan kredit akun *ngalap-nyaur* ini digunakan untuk menunjukkan adanya janji di waktu tertentu untuk menyerahkan aset sesuai dengan perjanjannya setelah dikurangi dengan seluruh kos barang yang bersangkutan. Merujuk pada penjelasan Suwardjono (2003:229), yang dimaksud dengan kos barang bersangkutan adalah seluruh jumlah rupiah yang dikeluarkan atau diperhitungkan dalam rangka memperoleh barang sampai barang tersebut siap dijual. Tiap unit barang yang terjual mengandung kos barang bersangkutan.

Kos barang yang terjual merupakan bagian dari biaya operasi untuk memproduksi barang dalam jumlah rupiah<sup>6</sup> yang dicatat dalam akun-akun pencatatan transaksi terjadinya biaya. Jumlah rupiah pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang yang biasanya besarnya sama dengan kuantitas barang. Terkait hal ini sebagaimana dijelaskan Suwardjono (2003:227-228) dan Hery (2012:23), yang menjelaskan bahwa penjualan barang menunjukkan besarnya sama dengan kuantitas dikalikan harga jual atau jumlah rupiah yang difakturkan, karena sifatnya sebagai pendapatan akun dikredit bila bertambah dan didebit bila berkurang. Hal ini tujuannya tidak lain adalah kalau nantinya terdapat penambahan akun baru, maka penambahan atau penempatan akun baru ini tetap memenuhi persyaratan yang telah dijelaskan sebelumnya.

Penjualan barang menunjukkan aliran kas masuk atau aktiva lain yang timbul karena aktivitas menjual barang dagangan. Aktivitas penjualan ini dapat disebut dengan pendapatan. Penjualan barang dagangan akan berakibat naiknya modal walaupun tidak langsung ditambahkan ke modal tetapi ditampung dalam akun pendapatan. Akun penjualan digunakan untuk mencatat jum-

6 Merujuk pada penjelasan Suwardjono (2003:225, 229) bahwa kos barang terjual (*cost of goods sold*) adalah kos yang melekat pada barang yang diserahkan kepada pelanggan karena penjualan.

lah rupiah pendapatan yang diperoleh dari penjualan tersebut.

Aktivitas transaksi penjualan menunjukkan dua transaksi yang terjadi sekaligus pada saat bersamaan, yaitu transaksi yang menimbulkan pendapatan (disebut penjualan) dan transaksi keluarnya barang dagangan yang menimbulkan biaya (disebut kos barang terjual). Transaksi yang menimbulkan pendapatan di sini adalah masuknya piutang (atau kas dalam penjualan tunai) ke pemasok yang menjadikan modal bertambah (karena utang kepada pemasok bertambah). Transaksi kedua yang menimbulkan biaya adalah keluarnya barang dari pemasok yang menjadikan modal berkurang karena biaya (kos barang terjual) tersebut. Dengan konsep kesatuan usaha, transaksi penjualan ini dapat dinyatakan secara konseptual seperti pada ilustrasi Gambar 1 di bawah ini:

Transaksi penjualan seperti itu menunjukkan masuknya aset (dalam hal ini piutang) yang berasal dari pendapatan menyebabkan utang kepada pemasok bertambah, dan perubahan modal ini tidak langsung ditambahkan ke modal tetapi ditampung dalam akun sementara yang disebut Pendapatan. Di lain pihak, keluarnya aset (dalam hal ini sediaan barang) dalam menghasilkan pendapatan akan menyebabkan utang pemasok kepada pembeli berkurang, dan perubahan modal ini akan ditampung dalam akun sementara yang disebut biaya (dalam hal ini Kos Barang Terjual). Barang dagangan yang diserahkan pemasok dalam rangka memperoleh pendapatan (berapa jumlah rupiah penjualan) menjadi biaya yang besarnya diukur dengan kos yang melekat pada barang yang diserahkan tersebut.

Jadi, kos barang terjual adalah biaya dalam rangka menghasilkan pendapatan.

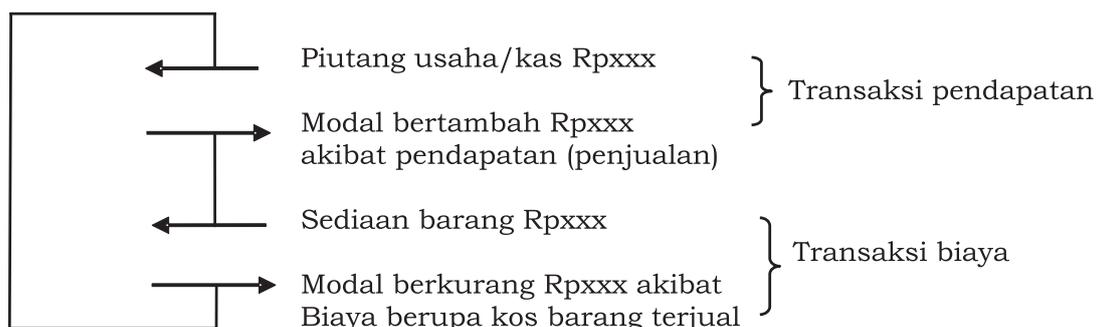
Oleh karena itu pencatatan transaksi barang dagangan dicatat sebagai berikut:

Piutang Usaha	xxx	
Penjualan		xxx
Kos Barang Terjual	xxx	
Sediaan Barang Dagangan		xxx

Pencatatan transaksi pada saat terjadi penjualan barang tersebut apabila dilakukan menunjukkan saldo sediaan barang dan kos per unit serta kos barang per unit. Pencatatan ini secara fisik barang dagangan benar-benar keluar dari pemasok sehingga pencatatannya harus dilakukan seperti ini. Selanjutnya, untuk dapat mencatat transaksi terjadinya biaya perlu diamati aliran barang yang terjual untuk menentukan penerima barang tersebut dan menentukan kosnya. Terkait hal ini sebagaimana dijelaskan Yusuf (2009), Mulya (2009), dan Suwardjono (2003:232), yang menjelaskan bahwa pengamatan barang yang dijual sering sulit dilakukan dan tidak praktis, karena sering terjadi barang bersangkutan bersifat homogen dan tercampur menjadi satu. Lebih lanjut, Suwardjono (2003:232) menjelaskan bahwa kesulitan pengamatan aliran barang yang terjual terjadi apabila penjualan terjadi sedikit demi sedikit kepada beberapa pembeli, sehingga mencatat keluarnya barang menjadi sangat repot dan tidak efisien.

Kesulitan pengamatan barang yang keluar (terjual) bagi penjual dapat ditempuh dengan mencatat keluarnya barang sekaligus pada akhir penjualan bukan pada saat penjualan. Dengan cara ini, pada saat terjadi penjualan barang ini kos barang yang terjual pada sediaan barang dagangan tidak dicatat, walaupun secara fisik barang dagangan benar-benar keluar dan baru dicatat

**Gambar 1:**  
**Dua Transaksi yang Terjadi dalam Suatu Transaksi Penjualan**



Sumber: Suwardjono (2003:231)

pada akhir penjualan. Pernyataan kalimat ini merujuk pada penjelasan Yusuf (2009), yang menjelaskan bahwa kos barang terjual sampai akhir penjualan selalu dihitung secara fisik dengan didasarkan pada fisik sisa barang yang masih ada dan ditentukan kosnya.

Penentuan yang didasarkan pada fisik sisa barang menunjukkan jumlah rupiah yang ditagihkan pemasok kepada PKL. Jumlah rupiah ini merupakan jumlah yang disepakati pada saat transaksi penjualan, bukan merupakan jumlah menurut daftar harga (*price list*) atau katalog harga. Oleh karena itu, jumlah yang disepakati dibayar atau difakturkan tidak termasuk apa yang disebut dengan *rabat* atau potongan harga (*trade or price discount*). Metode potongan harga ini digunakan oleh pemasok untuk beberapa tujuan antara lain:

1. Karena biasanya pemasok sudah mencetak daftar harga barang dan harga yang dikirim kepada pedagang dan tidak praktis untuk selalu mengubah harga dan mencetak daftar harga baru. Oleh karena itu, potongan harga diberikan untuk menentukan berapa harga sesungguhnya yang disepakati atau ditawarkan tanpa harus mengubah katalog harga (Swardjono 2003:233-234).
2. Menerapkan kebijakan diferensiasi harga untuk jenis barang (Mulya 2009).

Potongan harga seperti di atas menurut penjelasan Swardjono (2003:235) dan Yusuf (2009) adalah tidak dicatat dalam pembukuan baik pemasok maupun pedagang dan semata-mata hanya digunakan untuk menghitung harga kesepakatan yang akan difakturkan. Oleh karena itu, perlu dibedakan pengertian potongan harga ini dengan potongan penjualan (*cash discount*). Potongan penjualan kalau ada dikenakan terhadap jumlah yang harus dibayar. Sedangkan potongan harga dapat bersifat tunggal (*single discount*) atau beruntun (*chain or series discounts*).

Harga kesepakatan tersebut menunjukkan mekanisme penjualan yang memadukan dimensi sosial (moral) dan dimensi ekonomi (rasional) sebagai kepaduan dalam transaksi antara pemasok dengan PKL. Terkait hal ini merujuk kepada penjelasan Ahimsa-Putra (2003:125) dan Haryono (2011:181), yang menjelaskan bahwa harga kesepakatan memberikan realitas fisik model “ambil dulu bayar kemudian”. Model ini memberikan kesalingpercayaan antara kedua belah pihak

untuk mencatat transaksi penjualan sesuai dengan barang yang terjual dan sisa barang yang ada.

Realitas model “ambil dulu bayar kemudian” merupakan hubungan kepercayaan dalam transaksi penjualan antara dua belah pihak, yaitu pemasok dalam hal meminjamkan barang dagangan untuk dijual di pasar dengan para pedagang yang ada di pasar. Hal ini menunjukkan toleransi kebersamaan penjualan (Ahimsa-Putra 2003:124). Berdasarkan penjelasan ini model “ambil dulu bayar kemudian” memberikan perpaduan spekulasi, kalkulasi, dan kehendak untuk mengapresiasi batas-batas kemampuan usaha. Konsep inilah yang menghadirkan perwujudan model yang sama dengan disebut sebagai model *ngalap-nyaur*.

Model *ngalap-nyaur* “ambil dulu bayar kemudian” ini tidak menghadirkan potongan penjualan dari pemasok kepada PKL, tetapi sebagai kepercayaan personal untuk memberikan kesejahteraan kepada PKL. Menariknya lagi, model ini apabila terjadi utang seorang PKL semakin besar dan modal cadangan tidak lagi mampu menutupnya, pemasok masih percaya bahwa pada suatu saat utang itu akan terbayar lunas oleh PKL. Keyakinan pemasok seperti ini didasarkan pada dimensi sosial (moral) dan dimensi ekonomi (rasional) bahwa PKL itu tidak lain adalah saudara-saudaranya sendiri yang berusaha meningkatkan ekonomi kehidupannya.

Dimensi sosial (moral) dan dimensi ekonomi (rasional) tersebut untuk menyiasati utang dalam transaksi perdagangan model *ngalap-nyaur*. Model ini menunjukkan utang ini tidak ada, sebab sistem pembayarannya tidak kontan bahkan bisa dikonversi dalam bentuk barang pula, sehingga ketaatan pencatatan transaksi penjualannya tidak akan selalu berbasis pada rupiah (Haryono 2011:183-184). Pembayaran yang tidak kontan dengan menghadirkan dimensi sosial (moral) dan dimensi ekonomi (rasional) inilah perwujudan model *ngalap-nyaur* sebagai aktivitas riil penjualan tanpa kredit namun tidak tunai pemasok kepada PKL di *Ngalam* Raya.

*Ngalap-nyaur* merupakan mekanisme transaksi pengambilan barang dagangan (*kulakan*) dari pemasok yang dibayar oleh PKL setelah barang dagangan tersebut laku. Fasilitas yang diterima PKL *Ngalam* Raya seperti ini sudah berjalan teratur dengan dilandasi kesalingpercayaan. Kepercayaan

yang dimaksud ini bertujuan terjalannya kebersamaan untuk meningkatkan ekonomi. Suasana seperti ini memperbesar kemampuan PKL untuk berdagang. Mengapa demikian? Karena membuat aktivitas bukan hanya didasarkan atas kalkulasi rasional kongnitif yaitu lakunya barang dagang, namun juga pertimbangan dari suatu ukuran penyangga antara penerimaan penghasilan dengan harapan yang mungkin secara parsial memberikan kebahagiaan atau sebaliknya. Penjelasan ini mendasarkan pada ungkapan Cak Mat sebagai berikut:

*“Diibaratkan mempunyai kaki lima kadit (tidak) mungkin hanya menggunakan ngarab (barang) ukal sebagai rezeki dalam bentuk uang (ojir). Bukan pesimis namun realitas pembeli untuk memilih ayas juga tertentu, sehingga ngarab yang ada di ayas (saya) merupakan barang yang kadit harus ukal terjual. Kebanyakan rezeki datangnya dari pemasok yang memberikan kemudahan melalui kepercayaan dalam aktivitas penjualan ngarab dagangan ini”.*

Kepercayaan penjualan barang dagangan tersebut mampu menetralsir terjadinya kosbarang terjual dengan mengingat kondisi dan kemampuan PKL itu sendiri. Kos barang terjual kepada pemasok bagi PKL tidak pernah ada, karena aktivitas ini merupakan bentuk toleransi yang dilakukan terhadap ketidakpastian. Kondisi seperti ini membuat PKL menggandalkan kepercayaan personalnya untuk mendapatkan barang dagangan dari pemasok tanpa mengeluarkan uang dahulu.

Kepercayaan personal seperti itu menghilangkan akun kos barang terjual sebagai realitas transaksi pencatatan keuangan keluarnya barang dagangan. Pencatatan ini menimbulkan biaya bagi PKL. Kos barang terjual merupakan akun jumlah rupiah yang dikeluarkan atau diperhitungkan PKL dalam rangka memperoleh barang dagangan sampai barang tersebut dijual. Akun ini tidak dapat dilakukan pencatatan tanpa jumlah rupiah yang dikeluarkan, karena perhitungan pengambilan barang dagangan tanpa bukti pengeluaran uang bukanlah transaksi yang dapat dilakukan pengakuan. Mengenai hal ini merujuk pada penjelasan Warsono (2010a:20,30), yang menjelaskan bahwa pengakuan adalah media untuk menampung semua perubahan yang terjadi

atas suatu jenis dana, karena input akuntansi berupa transaksi, yaitu peristiwa bisnis yang bersifat keuangan.

Oleh karena itu, kos barang terjual yang digunakan PKL berganti dengan kepercayaan. Hal ini sebagai akibat model *ngalapnyaur* barang dagangan yang berbasis pada sikap saling percaya. Penjelasan ini merujuk pada ungkapan Cak Ri sebagai berikut:

*“Tidak ada sepeser ongkos apapun yang ayas dan nawak-nawak PKL lain keluarkan untuk memperoleh ngarab dagangan ini dari pemasok. Ongkos itu akan muncul kalau ayas semua disini ngemplang, itupun kalau kadit ingin susah atau mlarat hidupnya. Jadi hidup sebagai PKL merupakan salam satu jiwa untuk hidup bersama dan membangun kepercayaan”.*

Ungkapan Cak Ri di atas membuktikan ongkos (kos) bagi PKL adalah kepercayaan menerima barang dagangan. Dengan situasi seperti ini PKL mendapatkan kemudahan dalam transaksi perdagangan tanpa harus dikejar waktu dan barang yang harus terjual. Konstruksi akun berdasarkan pemahaman kos bagi PKL adalah:

Kepercayaan	xxx
Sediaan Barang Dagangan	xxx

Transaksi kepercayaan tersebut berlanjut kepada membangun relasi sosial dengan pemasok dan PKL lainnya untuk menjaga keberlanjutan hubungan dagangan. Relasi sosial ini menunjukkan persaudaran erat yang terus dijaga, di samping terjualnya barang dagangan. Penjelasan hasil penelitian ini senada dengan Mustafa (2008:31) dan Hasan (2014) yang menyatakan bahwa PKL dan pemasok barang sebagai satu kesatuan rantai bisnis yang saling membutuhkan dilandasi kepercayaan atas barang yang diambil tersebut. Bagi PKL kondisi ini merupakan cara membeli barang dagangan yang sangat menguntungkan. Dengan hanya bermodal kepercayaan dan sedikit uang jaminan mereka dapat berdagang. Sebagaimana dinyatakan Cak Di berikut ini:

*“Modal ojir yang digunakan hanya sebagai jaminan namun kalau itu dibandingkan dengan ngarab yang diterima kadit ada nilainya. Ojir ini hanya sebagai hubungan*

*bisnis saling percaya. Penjualan ini sangat tergantung pada ipes (sepi) dan ramainya pembeli. Jadi ngarab yang ayas jual bukanlah ngarab yang siral (laris) setiap hari harus ukal, namun sedikit pasti ukal. PKL hidupnya bersama-sama PKL dan pemasok”.*

Modal jaminan sedikit *ojir* (uang) untuk menerima barang dagangan dari pemasok seperti itu menunjukkan PKL *Ngalam* Raya tidak membayar lunas ataupun membayar sebagian kepada pemasok. Jaminan ini membuat kesadaran PKL bahwa usaha dagangannya *siral* kalau pemasok masih percaya dengan usahanya. Kondisi seperti ini tidak menimbulkan piutang usaha dari PKL bagi pemasok. Akun piutang usaha muncul sebagaimana merujuk pada penjelasan Simamora (2002:25) dan Warsono (2010a:32; 2009:31), yang menjelaskan bahwa akun piutang usaha menunjukkan jumlah uang yang diharapkan oleh perusahaan (pemasok) akan ditagih dari pelanggannya (PKL). Piutang usaha berasal dari transaksi penjualan produk secara kredit yang belum dilunasi oleh pelanggan.

Akun piutang usaha tersebut adalah akun nilai realisasi bersih jumlah piutang usaha yang saat ini diperkirakan pemasok dapat ditagih dari PKL. Penjelasan seperti ini jelas tidak mungkin dapat diterapkan bagi PKL *Ngalam* Raya, karena secara realitis penjualan yang terjadi dari pemasok kepada PKL merupakan penjualan kepercayaan bukanlah penjualan kredit yang didasarkan pada nilai materi uang. Selanjutnya, jumlah uang yang diharapkan pemasok kepada PKL bukan didasarkan pada jangka waktu pelunasannya, tetapi didasarkan pada *ukal* (terjualnya) barang dagangan tersebut. Terkait hal ini sebagaimana merujuk pada pernyataan Cak Di di bawah ini:

*“Ngarab-ngarab iki dihitung berdasarkan jumlah yang ukal. Jadi kadit mungkin pemasok mengharap ojr tanpa ukale ngarab. Berjualan ini bukanlah hanya ngarab saja namun kesalingpercayaan dan kadit ada batas waktu yang harus ditentukan. Kalau ini terjadi bukanlah PKL namun swalayan, PKL itu hubungan ngenarongenaro (orang-orang) ukut yang ekonominya sap-sap ae”.*

Karakteristik tersebut membuat pencatatan transaksi penjualan kredit tidak didasarkan pada akun piutang usaha. Penjualan kredit ini dicatat berdasarkan jumlah pengambilan barang sebagai pengganti akun piutang usaha. Konstruksi akun berdasarkan pemahaman piutang usaha bagi PKL adalah:

Jumlah Pengambilan Barang	xxx
Penjualan	xxx

Pengantian akun (rekening atau perkiraan) seperti itu merupakan upaya memberikan kemudahan bagi PKL dalam keberhasilan usahanya. Lebih lanjut, hal ini seperti juga diungkapkan oleh Cak Di berikut ini:

*“Rayab ngarab didasarkan pada ngarab yang ayas ambil. Jadi ini membuat jual ujab (baju) tidak ngoyo dan khawatir rusak. Ngarab seperti ini kadit lebih bertujuan untuk memudahkan pengingatan ayas tentang pengambilannya sekaligus membantu ekonomi ayas dan PKL lainnya untuk lenyapnya ribete catatan ojr, akan sulit bagi ayas kalau usaha tanpa model kulakan ambil dulu bayar kemudian atau ngalap-nyaur”.*

Ungkapan Cak Di di atas digunakan oleh pemasok untuk menerima model *ngalap-nyaur* tersebut. Model ini tidak mencatat akun kos barang terjual dan piutang usaha pada transaksi penjualan barang dagangannya, namun berganti menjadi akun kepercayaan dan jumlah pengambilan barang. Lebih lanjut, ketidakhadiran akun kos barang terjual dan piutang usaha tersebut sebagai upaya menjamin dan mengatasi “goncangan” proses *kulakan* barang dan penjualannya.

***Ngalap-nyaur: akun salam satu jiwa berdimensi sosial (moral) dan ekonomi (rasional)***

Transaksi dagang model *ngalap-nyaur* menunjukkan realitas sosial dan ekonomi kepercayaan antara pemasok dengan PKL *Ngalam* Raya dalam “meminjam” barang dagangan untuk di jual. Realitas ini didasarkan pada kepercayaan personal untuk tetap mendapatkan keuntungan bagi kedua belah pihak. Penjelasan ini merujuk pada ungkapan Cak Mat sebagai berikut:

*“Kadit boleh percaya apabila jualan ngarab ini semua hanya titip kepercayaan, namun saling menguntungkan. Ojir ngarab dari pembeli dihitung dari kesepakatan yang ditetapkan bukan persentase pada umumnya. Jadi agere (rega atau harga) ayas yang menentukan, pemasok meminta omil ewu (lima ribu) sak ngarab ujab sing ukal”.*

Penyerahaan kepercayaan tersebut membuat akun tidak lagi “kaku” digunakan. Mengapa demikian? Karena kewajiban pencatatan transaksi hanya dihitung berdasarkan jumlah barang yang laku terjual. Interaksi hubungan patron-klien yang saling menguntungkan, karena barang yang diambil PKL dipastikan akan terjual, namun waktu penjualannya yang tidak bisa dibatasi. Hal ini seperti yang dinyatakan Cak Di berikut:

*“Kadit masuk akal kalau ngarab ini bisa ayas jual, hanya waktu yang ada dan strategi yang ayas dan nawak-nawak lainnya gunakan, yaitu moral dan rasional. Moral dengan membentuk langganan, sedang rasional sama-sama ojir untung”.*

Strategi moral dan rasional yang digunakan dalam interaksi perdagangan PKL *Ngalam Raya* tersebut “mengukur” pencatatan akun transaksi yang hanya didasarkan pada informasi keuangan. Akun integritas moral dan rasional ini merupakan upaya mempertahankan hubungan kepercayaan dan transaksi yang tidak bersifat material antara pemasok dengan PKL dan sebaliknya.

Kondisi seperti itu membuat pemasok mendapatkan kepastian dalam menyalurkan barang dan pihak PKL memperoleh jaminan mendapatkan barang yang dijual serta kebersamaan dengan PKL-PKL lain. Interaksi ini membuat apapun barang yang diinginkan pembeli dapat dipenuhi. Sebagaimana diungkapkan Cak Di berikut ini:

*“Pembeli datang berarti apapun ngarab yang diinginkan harus dipenuhi. Semua PKL disini sudah uhat untuk bantu-membantu. Jiwa PKL hubungannya satu kesatuan nyata sosial dan ekonomi yang kuat”.*

Hubungan sosial dan ekonomi tersebut membuat pencatatan keuangan menjadi tidak “kaku” harus dibukukan. Hasil penelitian ini mendukung Mustafa (2008:79-80) dan Hasan (2014), yang menyatakan bahwa PKL mempunyai daya juang transaksi keuangan yang kuat, sehingga transaksi perdagangannya tidak harus dicatat keuangannya secara tertib. Namun fisik tersedianya barang dagangan yang digunakan sebagai landasannya.

Perhitungan fisik ketersediaan barang memberikan manfaat yang jelas ketika PKL menyasati kemungkinan sebagian barang yang dijualnya tidak laku (tidak terbayar). Kondisi seperti ini membuat peran akun *ngalap-nyaur* yang berdimensi kepercayaan dengan hitungan-hitungan harus dilakukan, yaitu memainkan harga pada masa-masa transisi. Meskipun perbedaan harganya sering amat tipis, namun dengan pengalaman dan keyakinannya hal ini mampu mengkompensasi barang yang tidak terjual. Hal ini merujuk pada pernyataan Cak Mat sebagai berikut:

*“Sudah ayas perhitungkan, kenda-ti ada sebagian ngarab yang kadit terjual, ayas kadit harus obral ngarab ini karena mengingat kalau di obral pembeli akan curiga terhadap ngarab ini, karena murah harga belum tentu murah pembeli dan tetap ayas memperoleh keuntungan”.*

Ungkapan Cak Mat di atas menunjukkan dimensi moral berdampingan dengan dimensi rasional dalam perhitungan keuntungannya bagi PKL, bukannya dua hal yang secara eksklusif berdiri sendiri-sendiri. Keuntungan berdimensi moral dan rasional ini didapatkan melalui upaya mengurangi beban perolehan barang dagangannya, yaitu dengan menyasati kehadiran pemasok kepadanya. Situasi ini disadari para PKL dengan alasan bahwa apabila mereka berangkat mengambil barang dagangannya tersebut, selain repot dan melelahkan dalam membawanya (PKL menggunakan transportasi sepeda motor) juga harus mengeluarkan kos untuk membeli bahan bakar. Menurunkan kos transportasi dengan siasat ini, sudah pasti akan memperbesar pendapatannya.

Selain itu, kehadiran pemasok langsung kepada PKL merupakan upaya untuk memastikan langsung kondisi barang dagangannya dan mencoba memberikan con-

toh barang dagangan yang baru untuk dapat diterima PKL. Penjelasan ini didasarkan ungkapan Cak Ri berikut ini:

*“Kalau mau hitung-hitungan sama-sama untung, ayas untung kadit keluar ongkos untuk mengambil ngarab dagangan, namun bagi pemasok juga untung karena bisa memberikan ngarab dagangan lain yang urab dan meneliti kondisi ngarab dagangnya”.*

Menekan kos transportasi demi keuntungan yang didapatkannya tersebut juga dilakukan PKL dengan cara menetapkan harga jual berkisar seperempat dari pemasok. Hal ini sebagaimana dinyatakan senada ketiga PKL yaitu Cak Mat, Cak Ri, dan Cak Di yang menyatakan bahwa keuntungan tidak hanya dari datangnya pembeli, namun juga dari pemasok sudah diberikan keuntungan apabila barang dagangannya bisa terjual. Pernyataan lengkapnya adalah:

*“Kadit usah untung kayab (banyak) hanya seperempat dari harga jual yang didapat pemasok sudahlah cukup, karena pemasok juga memberikan “bonus” apabila ngarab dagangannya uka!”.*

Menariknya lagi, ketika tunggakan-tunggakan seorang PKL semakin besar dan modal cadangan tidak lagi mampu menutupnya, para PKL saling membantu dan pemasok masih percaya bahwa pada suatu saat tunggakan-tunggakan itu akan terbayar lunas oleh PKL. Penjelasan hasil penelitian ini didasarkan pada ungkapan Cak Di sebagai berikut:

*“Bagaimanapun, kehadiran ayas seperti ini hanya untuk menyambung ekonomi hidup, bukan seperti pengemis yang minta-minta ternyata hamur (rumah) istana, pencuri bahkan koruptor. Jiwa kami ini satu saudara dan masih ada ulam (malu) kalau kadit bisa melunasi utang berupa kepercayaan pemasok, sehingga kami semua akan membantunya, karena kami bukan ngredit”.*

Aktualisasi tersebut membuat muatan transaksi sosial dan ekonomi bergabung menjadi *utas* (satu) sebagai kepaduan sosial dan ekonomi. Kepaduan ini dipahami PKL *Ngalam Raya* sebagai transaksi penjualan

kebersamaan tanpa kredit (piutang usaha) di kancan perjuangan hidup. Transaksi ini semakin kuat ketika barang dagangan sebagai akun kepercayaan tidak terjual namun PKL lainnya membutuhkan. “Lempar-melempar” barang dagangan menjadikan kepaduan untuk tidak akan menyerobot pembeli namun saling membantu.

Penjualan tanpa kredit namun tidak tunai seperti itu merupakan perwujudan transaksi pencatatan penjualan akun kepercayaan dan jumlah pengambilan barang. Kehadiran akun ini sebagai informasi yang mudah diingat dan meminimalkan kesalahan dalam menginterpretasikan tanggung-jawab keuangan barang dagangan yang diambil dari pemasok. Karakteristik kehadiran akun “unik” PKL ini menunjukkan bahwa penyajian informasi keuangan transaksi penjualan kredit tidak hanya bersifat material, namun kepercayaan yang disepakati bersama.

Kepercayaan tersebut memberikan kepastian interaksi penjualan kredit bagi PKL *Ngalam Raya* untuk tidak membohongi (*ngemplang*) pemasok. Akun dalam model *ngalap-nyaur* ini bukan sama dengan “Bayar Kontan Kasih Diskon (BKKD)”. BKKD ini menurut PKL sama artinya dengan “silahkan bawa pergi bila mau”. Hal ini seperti didasarkan pada ungkapan Cak Mat berikut ini:

*“Ngalap-nyaur yang dibutuhkan hanya catatan ojir kepercayaan. Kepercayaan untuk sama-sama berusaha mengurangi pengangguran dan meningkatkan tingkat ekonomi. Ngalap-nyaur bukan merupakan penjualan rayab (bayar) kontan dengan potongan ojir, kalau itu digunakan pasti ayas kadit mau malah jadi bumerang buat ayas”.*

Ungkapan Cak Mat ini ditekankan lagi oleh Cak Di sebagai berikut:

*“Kalau ada potongan berarti pemasok melihat ayas bukan sebagai saudara namun sebagai upaya bisnisnya. Kalau ini diterapkan karakter jiwa PKL akan dihunub (bunuh) secara langsung. Ayas dan seluruh paguyuban hadir sebagai satu jiwa sedulur bukan lawan bisnis. Dalam semangat salam satu jiwa kepercayaan sama-sama membantu ekonomi hidup dan hubungan sosial”.*

Potongan harga menurut prespektif para PKL *Ngalam* Raya menuntut untuk terjualnya barang dagangan dan memberikan informasi kompetisi harga. Situasi seperti ini jelas akan memberatkan PKL untuk men-capainya dan membentuk jiwa saling menjatuhkan serta menghilangkan kerukunan. Terkait hal ini seperti dinyatakan dalam hasil penelitian Mustafa (2008:108), yang menyatakan bahwa jiwa “unik” dalam diri PKL menghilangkan tumbuhkan kompetisi harga, karena jiwa PKL merupakan perwujudan jiwa sosial dan ekonomi dalam entitas unit keluarga.

Tumbuhnya satu jiwa PKL *Ngalam* Raya sebagai keluarga tersebut menunjukkan kepercayaan personal. Kepercayaan ini memberikan kepastian dalam berinteraksi baik dengan pemasok maupun pembeli. Dari sinilah realitas transaksi terbentuk, yaitu hadirnya suasana interaksi harmoni penjualan barang dagangan (baju dan aksesoris wanita) dengan tidak terjadi saling serobot antar PKL. Mengapa demikian? Karena model *ngalap-nyaur* memosisikan barang dagangan sebagai hubungan kekeluargaan diantara PKL dan tidak adanya upaya PKL tertentu untuk mempermainkan ataupun bahkan menjatuhkan harga kepada pembeli yang semata-mata untuk urusan terjualnya barang dagangan tersebut (mengejar setoran).

Model *ngalap-nyaur* yang tidak mengenal adanya potongan harga disini menunjukkan “pembelajaran” akun transaksi lokal. Akun ini meninggalkan transaksi untung-rugi dengan menghadirkan perpaduan antara spekulasi (yaitu kemampuan PKL untuk menjual barang dagangan), kalkulasi-kalkulasi angka (yaitu kemampuan PKL untuk menghadirkan keseragaman perhitungan harga jual), dan kehendak untuk mengapresiasi batas-batas kemampuan usahanya. Kegiatan pencatatan keuangan seperti ini telah terjadi terus-menerus tanpa ada perasaan khawatir adanya kecurangan (*fraud*) baik PKL dan atau pemasok.

Pencatatan keuangan *ngalap-nyaur* memberikan pesan kekuatan *solidaritas internal* di kalangan PKL dengan pemasok sebagai penyedia barang dagangan. *Solidaritas internal* ini memberikan semangat kemandirian dan kesadaran diri, sebagaimana diungkapkan oleh Cak Ri di bawah ini:

“*Ngalap-nyaur* memberikan catatan per-

*putaran uang dagangan lebih bebas (mubenge ojr hiwul kane<sup>7</sup>) karena berdagang sebagai pedagang kaki lima tidak mungkin dapat menghasilkan catatan keuntungan terlalu besar, namun ayas tetap bangga karena usaha ini merupakan hasil jerih payah sendiri”.*

Ungkapan Cak Ri seperti itu merupakan keyakinan kemandirian dalam jiwa PKL dengan sistem *kulakan ngalap-nyaur* barang dagangannya, karena aktivitasnya dilakukan sesuai kehendak hatinya. Besar-kecilnya keuntungan pun tidak terlalu menjadi masalah bagi mereka, karena pasang surut keuntungan suatu usaha adalah hal biasa. Lebih lanjut fenomena interaksi harmoni penjualan barang dagangan ini merupakan “tatanan budaya” yang diciptakan oleh PKL *Ngalam* Raya dengan pemasok. Tatanan budaya ini perwujudan kepaduan sosial dan ekonomi untuk saling membantu dan tahu diri dalam keselarasan hubungan kerjasama.

Hubungan kerja sama seperti itu sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Prihartanti (2003), Endraswara (2011), Prasetyo (2012) dan Zalshabila (2012). Mereka menyatakan bahwa perilaku saling membantu (rukun) menjaga keselarasan dan keharmonisan sosial orang Jawa. Hubungan ini tetap terjaga sampai sekarang karena PKL dan pemasok telah saling mengetahui, dan menyadari bahwa aktivitas berjualan ini tidak setiap hari menghasilkan keuangan, sehingga rasionalitas untung-rugi tidak mengakhiri sikap mereka untuk saling membantu dan tahu diri.

Rasionalitas untung-rugi dan maksimalisasi usaha teraktualisasi dalam batas-batas adalah “tidak segala hal dengan serta merta dimaknai dalam pencatatan dan hitungan-hitungan rumit untung-rugi”. Dalam hal ini, klasifikasi dikotomis antara ekonomi moral dan ekonomi rasional sama sekali tidak relevan. Moralitas dan rasionalitas tidak saling meniadakan, tetapi saling melengkapi yang berbasis pada kesalingpercayaan yang tumbuh dalam kesatuan jiwa PKL *Ngalam* Raya. Salam satu jiwa, *ker*.

## SIMPULAN

*Akuntansi dipakai untuk tujuan-tujuan individu, organisasi dan sosial, yang mana mereka diakui sangat berpengaruh terhadap*

<sup>7</sup> *Mubenge ojr hiwul kane* bahasa walikan dari perputaran uang lebih enak.

*akuntansi sebagaimana sebaliknya mereka juga dipengaruhi oleh akuntansi (Parker et al. 1989:6).*

Hasil penelitian ini menunjukkan model *ngalap-nyaur* “ambil dulu bayar kemudian” dengan dilandasi kesalingpercayaan antara PKL dengan pemasok memadukan dimensi moral dan rasional. Kepaduan ini menumbuhkan salam satu jiwa PKL *Ngalam Raya* (Kota Malang, Kabupaten Malang, dan Kota Batu) dengan membuat akuntansi pencatatan transaksi penjualan menjadi tidak “kaku” sebagai penjualan kebersamaan tanpa kredit (piutang usaha). Transaksi ini semakin kuat ketika barang dagangan sebagai akun kepercayaan ini tidak terjual namun PKL lainnya membutuhkan. “Lemparmelempar” barang dagangan menjadikan kepaduan untuk tidak menyerobot pembeli namun saling membantu.

Penjualan tanpa kredit namun tidak tunai tersebut merupakan bentuk transaksi pencatatan penjualan akun kepercayaan dan jumlah pengambilan barang. Kehadiran akun ini sebagai informasi yang mudah diingat dan meminimalkan kesalahan dalam menginterpretasikan tanggung-jawab keuangan barang dagangan yang diambil dari pemasok. Karakteristik kehadiran akun “unik” PKL ini menunjukkan penyajian transaksi penjualan sebagai catatan kepercayaan yang disepakati bersama antara pemasok dengan PKL.

Lebih lanjut, model *ngalap-nyaur* tersebut tidak mengenal adanya potongan harga, dan menunjukkan “pembelajaran” akun transaksi lokal yang meninggalkan transaksi untung-rugi dengan menghadirkan perpaduan antara spekulasi, kalkulasi-kalkulasi angka, dan kehendak untuk mengapresiasi batas-batas kemampuan usahanya. Kegiatan pencatatan keuangan seperti ini telah terjadi terus-menerus tanpa ada perasaan khawatir adanya kecurangan baik PKL dan pemasok. Sikap seperti ini terbangun secara baik dan sekaligus mempengaruhi kemampuan usaha untuk meningkatkan penjualannya sebagai kesatuan jiwa sesama PKL *Ngalam Raya* sampai sekarang. Salam satu jiwa, *ker*.

#### DAFTAR RUJUKAN

Ahimsa-Putra, H.S. 2003. *Ekonomi Moral, Rasional dan Politik dalam Industri Kecil di Jawa: Esei-esei Antropologi Ekonomi*. Kepel Press. Yogyakarta.

- Basrowi, M., dan Soenyono. 2004. *Teori Sosiologi Dalam Tiga Paradigma*. Cetakan 1. Yayasan Kampusina. Surabaya.
- Belkaoui, A.R. 2004. *Accounting Theory 5<sup>th</sup> Edition*. Thomson Learning: Business Press.
- Bungin, B. 2010. *Analisis Data Penelitian Kualitatif: Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikasi*. Cetakan Ke-7. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Creswell, J.W. 2007. *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*. Second Edition. SAGE Publications Inc. California.
- Creswell, J.W. 2015. *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*. Third Edition. Lazard, A.L. (penerjemah). Penelitian Kualitatif dan Desain Riset: Memilih di antara Lima Pendekatan. Edisi Ke-3. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Endraswara, S. 2011. *Budi Luhur dan Budi Pekerti dalam Perspektif Penghayat Kepercayaan Kejawa Masa Kini. Disertasi tidak Dipublikasikan*. Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.
- Endraswara, S. 2012. *Filsafat Ilmu: Konsep, Sejarah, dan Pengembangan Metode Ilmiah*. Cetakan I. CAPS. Yogyakarta.
- Geertz, C. 1999. *Penjaja dan Raja: Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Kota Indonesia*. Yayasan Obor. Jakarta.
- Hasan, S. 2014. Peluncuran Program Strategis Penataan Sarana Usaha PKL dan Revitalisasi Pasar Tradisional. *Kompas*, Sabtu 15 Februari 2014.
- Haryono, A. 2011. *Sejarah (Sosial) Ekonomi Teori Metodologi Penelitian dan Narasi Kehidupan*. USD. Yogyakarta.
- Hery. 2012. *Akuntansi dan Rahasia Dibaliknya Untuk Para Manajer Non-akuntansi*. Cetakan Pertama. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Mulya, H. 2009. Memahami Akuntansi Dasar: Pendekatan Teknis Siklus Akuntansi. *Paper dalam rangka Rejuvenating Our Teaching Research in Financial Accounting and Modeling Good Corporate Governance in Indonesia*. 1-3 Juli. Yogyakarta.
- Mustafa, A.A. 2008. *Transformasi Sosial Masyarakat Marginal Mengukuhkan Eksistensi Pedagang Kaki Lima dalam Pusaran Modernitas*. Cetakan Pertama.

- Inspire bekerja sama dengan In-Trans Publishing. Malang.
- Nainggolan, P. 2003. *Cara Mudah Memahami Akuntansi*. Seri Manajemen Keuangan No.8. Kerja Sama Lembaga Manajemen PPM dengan PPM. Jakarta.
- Negoro, S. 2001. *Kejawen: Membangun Hidup Mapan Lahir Batin*. Cetakan I. CV Buana Raya. Surakarta.
- Parker, L.D., K.R. Ferris, dan D.T. Otley. 1989. *Accounting for the Human Factor*. Prentice Hall. Australia.
- Prasetyo, W. 2012. "Perception of Post Graduate Accounting Students on Semar Spiritual Philosophy in Building Accounting Knowledge". *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 3, No. 2, hlm 219-231.
- Prihartanti, N. 2003. Kualitas Kepribadian Ditinjau Dari Konsep Rasa Suryomentaram Dalam Perspektif Psikologi. *Disertasi tidak Dipublikasikan*. Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.
- Shobary, M. 2005. *Kesalehan dan Tingkah Laku Ekonomi (Edisi Revisi)*. Yayasan Bentang Budaya. Yogyakarta.
- Simamora, H. 2002. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis Jilid I*. Edisi II. Cetakan Pertama. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Soesilo. 2000. *Sekilas tentang Ajaran Kejawen: Sebagai Pedoman Hidup*. Medayung. Surabaya.
- Stange, P. 2009. *Politik Perhatian: Rasa dalam Kebudayaan Jawa*. Cetakan Keempat. LKiS. Yogyakarta.
- Suwardjono. 2003. *Akuntansi Pengantar Bagian 1 Proses Penciptaan Data Pendekatan Sistem*. Cetakan Kedua. BPFE. Yogyakarta.
- Syuropati, M.A. 2010. *Kamus Pintar Kawruh Jawa*. Cetakan 1. IN AzNa Books. Yogyakarta.
- Warsono, S., E.M. Sagoro, M.A. Ridha, dan A. Darmawan. 2010a. *Akuntansi UMKM Ternyata Mudah Dipahami & Dipraktikkan*. Asgard Chapter. Yogyakarta.
- Warsono, S. 2010b. *Reformasi Akuntansi Membongkar Bounded Rationality Pengembangan Akuntansi*. Asgard Chapter. Yogyakarta.
- Warsono, S., A. Darmawan, dan M.A. Ridha. 2009. *Akuntansi Itu ternyata Logis dan Mudah*. Edisi Kedua. Asgard Chapter. Yogyakarta.
- Wignjosoebroto, S. 2003. *Wanita dan Pedagang Kaki Lima*. Pusat Studi Sosial Ekonomi dan Komunikasi Massa (Pussekomp) Paramawidya. Surabaya.
- Williams, J.R., S.F. Haka, dan M.S. Bettner. 2005. *Financial & Managerial Accounting: The Basis for Business Decisions*. McGraw-Hill Book Co. Singapore.
- Yusuf, A.H. 2009. Akuntansi Pengantar. *Paper dalam rangka Rejuvenating Our Teaching Research in Financial Accounting and Modeling Good Corporate Governance in Indonesia*. 1-3 Juli. Yogyakarta.
- Zalshabila, S. 2012. "Javanese Price Setting: Refleksi Fenomenologis Harga Pokok Produksi Pedagang Bakso Di Kota Malang". *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 3, No. 2, hlm 161-172.