

**STUDI FENOMENOLOGI MAKNA LABA DAN PENENTUAN  
LABA BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DI BELAKANG  
KAMPUS UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**SKRIPSI**



Oleh:

**MUTIATUL ABADIYAH  
NIM: 15520058**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2020**

**STUDI FENOMENOLOGI MAKNA LABA DAN PENENTUAN  
LABA BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DI BELAKANG  
KAMPUS UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**SKRIPSI**



Oleh:

**MUTIATUL ABADIYAH  
NIM: 15520058**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2020**

## **LEMBAR PERSETUJUAN**

### **STUDI FENOMENOLOGI MAKNA LABA DAN PENENTUAN LABA BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DI BELAKANG KAMPUS UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

Oleh

**MUTIATUL ABADIYAH**

NIM: 15520058

Telah disetujui pada tanggal 24 Agustus 2020  
Dosen Pembimbing,

Dr.H.Ahmad Djalaluddin,LC.,M.A.

NIP: 197307192005011003

Mengetahui:  
Ketua Jurusan,

**Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si.,Ak., CA**  
NIP. 19720322 200801 2 005

## HALAMAN PENGESAHAN

### STUDI FENOMENOLOGI MAKNA LABA DAN PENENTUAN LABA BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DI BELAKANG KAMPUS UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

Oleh

**MUTIATUL ABADIYAH**

NIM: 15520058

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)  
Pada 18 September 2020

#### Susunan Dewan Penguji

#### Tanda Tangan

- |  |       |
|--|-------|
| 1. Penguji I<br><b><u>Drs.H.Abdul Kadir Ursy,MM.,Ak.</u></b>   | : ( ) |
| 2. Penguji II<br><b><u>Ulf Kartika O.,SE.,M.Sc.,Ak.,CA</u></b><br>NIP. 19761019 200801 2 011                 | : ( ) |
| 3. Penguji III (Pembimbing)<br><b><u>Dr.H.Ahmad Djalaluddin, Lc., M.A.</u></b><br>NIP. 19730719 200501 1 003 | : ( ) |

Mengetahui:

**Ketua Jurusan,**

**Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA**  
NIP. 19720322 200801 2 005

## SURAT PERYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mutiatul Abadiyah

NIM : 15520058

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

Menyatakan bahwa "**Skripsi**" yang saya buat memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**STUDI FENOMENOLOGI MAKNA LABA DAN PENENTUAN LABA BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DI BELAKANG KAMPUS UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

Adalah hasil karya sendiri, bukan "**duplikasi**" dari karya orang lain. Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "**klaim**" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing dan pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 18 September 2020

Hormat Saya,



Mutiatul Abadiyah  
NIM: 15520058

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim segala syukur Alhamdulillah kupersenbahkan susunan skripsi ini kepada orang-orang tercinta dan tersayang dengan doa serta harapanya tak pernah terputus untuk ku:

1. Abah, umi, serta kakek dan nenekku tercinta yang telah mendukung, memotivasi, serta selalu ada untukku.
2. Saudara-saudaraku Muhammad Mustofa Kamal, Saefullah, Zidni Mubarrok.
3. Untuk diriku sendiri terimakasih telah mau bertahan dan berjuang hingga detik ini.

## HALAMAN MOTTO

Sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri (QS. Ar Ra'd : 11)

Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya (An Najm : 39)

Barang siapa yang mempelajari ilmu pengetahuan yang seharusnya ditunjukkan untuk mencari ridho allah bahkan hanya untuk mendapatkan kedudukan/kekayaan duniawi maka ia tidak akan mendapat baunya surga nanti pada hari kiamat (riwayat Abu Hurairah radhiallahu anhu)



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Rasa syukur saya haturkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya kepada penulis sehingga dapat terselesaikannya proposal skripsi dengan judul:

### **STUDI FENOMENOLOGI MAKNA LABA DAN PENENTUAN LABA BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DI BELAKANG KAMPUS UIN MALANA MALIK IBRAHIM MALANG**

Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan cahaya serta jalan yang benar yaitu agama islam.

Penyusunan proposal skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu tugas akhir untuk menyelesaikan studi program sarjana ekonomi Universitas Islam Maulana Malik Ibrahim Malang. Disisi lain penulis berusaha untuk berkontribusi menyumbangkan pikiran dalam usaha pengembangan ilmu pengetahuan pada bidang akuntansi. Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya pada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyelesaian proposal skripsi ini. Penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., M.A. selaku dosen pembimbing skripsi saya yang selama penyusunan skripsi beliau mau meluangkan waktunya untuk saya, bersabar serta tidak lelah memberikan nasehat serta pengetahuan yang dimiliki.

5. Keluarga tercinta yang tidak lelah memberikan dukungan, semangat serta doanya kepada saya sehingga saya bisa mencapai titik akhir studi S1.
6. Abah dan umi yang saya sayangi, terimakasih atas setiap pelajaran hidup serta segalanya yang telah diberikan kepada saya, Yang selalu memberikan motivasi dalam hidupku. Dan yang selalu memberi amanah disaat down.
7. Adek-adek tercinta (Kamal, Saefullah dan Zidni) yang berkenan memberikan inspirasi dalam hidupku.
8. Ahmad Rudi yang selalu memberi canda tawa dan semangat dan tidak pernah lelah memperjuangkan apa yang ku inginkan.
9. Dwi Suci, Mar Atul Afifah, shavira isnaini mumtahanah, Savira Salsabila dan semua teman-teman saya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang selalu memberikan dukungan serta mau menjadi teman belajar, teman bercanda, teman kehidupan kuliah saya.
10. Teman-teman seperjuangan serta teman-teman satu bimbingan.
11. Teman-teman Jurusan Akuntansi 2015 Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang yang bersama-sama tholabul ilmi baik di Ma'had Sunan Ampel Al Ali maupun di Universitas.
12. Serta semua pihak yang telah ikut berkontribusi dalam penyusunan dan penelitian skripsi ini.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan, baik dalam proses pengkajian materi, bahasa, maupun tata cara penulisan. Oleh karena itu, penulis harapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi kesempurnaan penulisan skripsi ini. penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin ya rabbal 'alamin.

Malang, 18 September 2020

Mutiatul Abadiyah

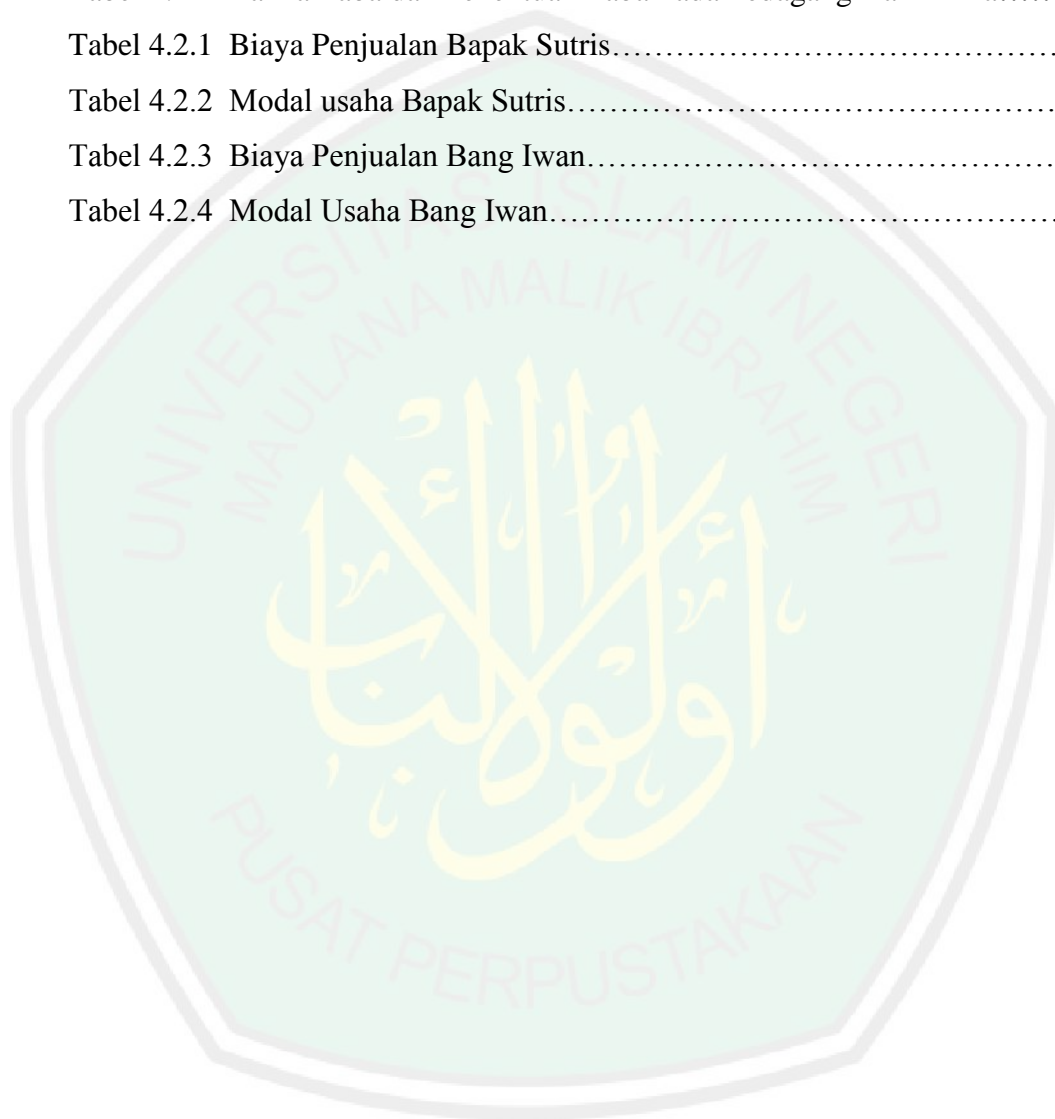
## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b>	
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>SURAT PERYATAAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>LAMPIRAN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>ABSTRAK(Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, dan Bahasa Arab)</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
1.4.1. Manfaat Secara Teoritis .....	9
1.4.2. Manfaat Secara Praktisi.....	9
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>12</b>
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu .....	12
2.2 Kajian Teoritis.....	20
2.2.1 Laba.....	20
2.2.1.1 Pengertian laba.....	20
2.2.1.2 Unsur-unsur Laba.....	22
2.2.1.3 Jenis-jenis Laba.....	23
2.2.2 Laba Dalam Ekonomi Islam.....	24
2.2.2.1 Pengertian Laba dalam Ekonomi Islam.....	24
2.2.2.2 Maksimalisasi Laba dalam Perspektif Islam.....	25
2.2.3 Pedagang Kaki Lima.....	28
2.2.3.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima.....	28
2.2.3.2 Perbedaan Pedagang Kaki Lima dan pedagang asongan.....	30
2.3 Kerangka Berfikir.....	32
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>33</b>
3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	33
3.2. Lokasi Penelitian.....	34
3.3. Subjek Penelitian.....	34
3.4. Data dan Sumber Data.....	34
3.4.1 Sumber Data Primer.....	34
3.4.2 Sumber Data Sekunder.....	35
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.6. Analisis Data.....	36

<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>38</b>
4.1 Profil Pedagang Kaki Lima di belakang Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.....	38
4.1.1 Profil Soto Qona'ah mencari berkah di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.....	40
4.1.2 Profil Sate Ayam Bang Iwan di Belakang Kampus Uin Maulana Malik.....	41
4.1.3 Dinamika Bisnis pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.....	42
4.1.4 Keadaan Geografis Pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.....	44
4.1.5 Bentuk Sarana Perdagangan.....	45
4.1.6 Lokasi Pedagang kaki Lima.....	46
4.1.7 Kegiatan produksi.....	47
4.2 Data Hasil Penelitian.....	48
4.2.1 Menentukan Kualitas Penjualan.....	58
4.2.2 Bentuk Laba dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.....	58
4.3 Pembahasan.....	63
4.3.1 Laba Dimaknai sebagai Sarana Pembayaran.....	63
4.3.2 Laba Dimaknai Sebagai Rasa Syukur.....	64
4.3.3 Laba Dimaknai Sebagai Keiklasan.....	64
4.3.4 Keikhlasan (Mengedepankan Kualitas Produk).....	65
4.3.5 Jujur dan Optimis.....	66
4.3.6 Berkah Sebagai Laba.....	67
4.3.7 Penentuan Laba Pada Informasi Pertama.....	67
4.3.8 Penentuan Laba Pada Informan Kedua.....	68
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>69</b>
5.1 Kesimpulan.....	69
5.2 Saran.....	71

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1	Perbedaan Pedagang Kaki Lima dengan Pedagang Besar.....	6
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 4.2	Makna Laba dan Penentuan Laba Pada Pedagang Kaki Lima.....	57
Tabel 4.2.1	Biaya Penjualan Bapak Sutris.....	59
Tabel 4.2.2	Modal usaha Bapak Sutris.....	59
Tabel 4.2.3	Biaya Penjualan Bang Iwan.....	60
Tabel 4.2.4	Modal Usaha Bang Iwan.....	61



## DAFTAR GAMBAR

2.3 Kerangka Berfikir.....	32
----------------------------	----



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara

Lampiran 2 Dokumentasi Bapak Sutris

Lampiran 3 Dokumentasi Bang Iwan

Lampiran 4 Biodata Penulis

Lampiran 5 Bukti Konsultasi



## ABSTRAK

Mutiatul Abadiyah. 2020, SKRIPSI. Judul : “**Studi Fenomenologi Makna Laba dan Penentuan Laba bagi Pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang**”

Pembimbing : Dr.H. Ahmad Djalaluddin,Lc.,M.A

Kata kunci : Makna Laba dan Penentuan Laba, Pedagang Kaki Lima, Studi Fenomenologi

---

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui studi fenomenologi makna laba dan penentuan laba di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang pada Pedagang Kaki Lima untuk mengetahui bagaimana cara mereka memahami apa itu laba dan bagaimana cara menentukan laba dengan studi fenomenologi.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan paradigma interpretif dan fenomenologi transcendental sebagai pendekatan penelitian. Data penelitian diperoleh melalui wawancara mendalam dan observasi. Tahap reduksi data terdiri dari *noema*, *noesis*, *bracketing (epoche)* dan *eiderin reduction*.

Makna laba pedagang kaki lima diatas saling berkaitan satu sama lain menjadi satu kesatuan dalam tiga inti yakni, perolehan, pemrosesan, dan pengeluaran. Sinergisitas ketiga makna laba tersebut tidak dapat dipisahkan dalam usaha yang dijalankan oleh para informan. Lebih lanjut, makna laba tersebut justru akan membuat usahanya lebih berkembang. Penentuan laba pedagang kaki lima diatas yakni dengan menentukan hasil bersih dalam setiap penjualan, dengan hasil laba yang berbeda-beda dalam setiap penjualannya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa makna laba menurut pedagang kaki lima yakni keuntungan laba dalam setiap penjualannya, pedagang kaki lima dalam menentukan laba yakni pada saat hasil bersih dalam setiap penjualan. akan tetapi keuntungan setiap pedagang kaki lima tersebut berbeda-beda dalam setiap penjualan. karena kebutuhan setiap hari dalam penjualannya pun tidak sama. Maka dari itu hasil laba dalam pedagang kaki lima tersebut berbeda-beda.

## ABSTRACT

Mutiatul Abadiyah. 2020, Thesis. Title: "**Phenomenology Study the Meaning of Profit and Determination of Profit for Street Vendors Behind Uin Maulana Malik Ibrahim Malang Campus**"

Supervisor : Dr.H. Ahmad Djalaluddin, Lc., M.A

Key words : Profit Meaning and Profit Determination, Street Vendors, Phenomenology Studies

---

*This study aims to determine the phenomenological study of the meaning of earnings and the determination of earnings behind the Uin Maulana Malik Ibrahim Malang Campus in Street Vendors to find out how they understand what profit is and how to determine earnings with phenomenological studies.*

*This research is a qualitative research with an interpretive paradigm and transcendental phenomenology as a research approach. Research data obtained through in-depth interviews and observation. The data reduction stage consists of noema, noesis, bracketing (epoche) and eiderin reduction.*

*The meaning of the street vendors' profits above are related to each other into a single unit in three core, namely, acquisition, processing, and expenditure. The synergy of the three meanings of profit cannot be separated in the business carried out by the informants. Furthermore, the meaning of profit will actually make the business more developed. Determination of street vendor profits above is by determining the net results in each sale, with different profit results in each sale.*

*The results showed that the meaning of profit according to street vendors, namely profit profits in each sale, street vendors in determining profits when the net results in sales. however, these benefits differ in each sale. because the needs of every day in sales are not the same.*

## التلخيص

مطبعة الأبدية. 2020، البحث العلمي: "دراسة ظواهرية عن معنى الربح وتعيينها على  
التجار خلف جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج"  
المشرف: الدكتور أحمد جلال الدين الماجستير  
الكلمات الأساسية: معنى الربح وتعيينها، التجار، دراسة ظواهرية.

يهدف هذا البحث لمعرفة الدراسة الظواهرية عن معنى الربح وتعيينها على التجار  
خلف جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، وهو لمعرفة كيف يكون فهمهم  
على معنى الربح وكيف طريقة تعيين الربح باستخدام الدراسة الظواهرية.

هذا البحث هو البحث النوعي باستخدام نظرية التفسير والظواهر البارزية متسام  
[مدخل البحث. صدرت البيانات من المقابلة الدقيقة والملاحظة. وتحتوى عملية تخفيض  
البيانات على: نويما  
الضجيج، بين قوسين و الحد من.

يترابط معنى الربح عند التجار السابقة بعضه ببعضه وصار وحدة موحدة في ثلاثة  
أساسية وهي: المدخول، العملية، والمخرج. وتكامل تلك الثلاثة غير مفروقة في عملية  
التجارة التي قامت بها التجار (العينة). واستمرارا منها، أن معنى ذلك الربح يسبب إلى تنمية  
التجارة. فتعيين ربح التجار في السابق هو بتعيين النتائج أو المدخول في كل عملية البيوع،  
وبالنتائج المختلفة في كل عملية البيوع.

وقد أشارت نتائج هذا البحث إلى أن معنى الربح عند التجار هو النتيجة المزيدة في  
كل عملية التجارة أو البيوع. وأما تعيين التجار هذا الربح هو أثناء الحصول على النتيجة  
(المدخول) المزيدة في البيوع. لكن ذلك الربح مختلف في كل عملية البيوع لكون الحاجيات  
مختلفة في أيامها.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Profesi yang menjadi salah satu sorotan kurang sedap di masyarakat adalah profesi pedagang kaki lima. Untuk itu topik ini perlu di teliti dan diperbincangkan, demi mengungkap dibalik sorotan yang kurang sedap dari sudut pandang akuntansi. Tidak hanya dalam segi perkembangan pedagang kaki lima yang semakin hari semakin banyak jumlahnya, yang mengotori pandangan mata namun juga dari segi kemasyarakatan. Profesi pedagang kaki lima sangat bersentuhan dengan kehidupan masyarakat pada umumnya. Karena pedagang kaki lima dapat lebih mudah untuk dijumpai oleh masyarakat dari pada pedagang resmi yang kebanyakan bertempat menetap. Dengan adanya pedagang kaki lima, masyarakat dimudahkan untuk memenuhi kebutuhan untuk barang-barang eceran. Kegiatan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima ini termasuk kegiatan informal.

Suatu kegiatan informal pada dasarnya harus memiliki suatu lokasi yang tepat agar dapat memperoleh keuntungan (profit) yang lebih banyak dari tempat lain dan untuk mencapai keuntungan yang maksimal, suatu kegiatan harus seefisien mungkin. Pedagang kaki lima (PKL) merupakan usaha informal yang bergerak dalam distribusi barang dan jasa. PKL, di satu sisi merupakan salah satu penggerak dalam perekonomian masyarakat pinggiran, Memberikan batasan tentang sektor informal, adalah suatu bidang ekonomi yang untuk memasukinya tidak selalu memerlukan pendidikan formal dan ketrampilan yang tinggi, dan

memerlukan surat-surat izin serta modal yang besar untuk memproduksi barang dan jasa.

Pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu informal yang berada di perkotaan, sebagai wujud dari usaha mikro yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa kepada masyarakat yang membutuhkannya. PKL tumbuh tidak berencana dengan berbagai macam bentuk dan jenis barang yang diperdagangkan. Pertumbuhan PKL yang demikian pesatnya berdampak pada keindahan dan kenyamanan kota walaupun disisi lain adanya PKL dapat mengurangi pengangguran, dapat melayani kebutuhan masyarakat khususnya masyarakat golongan menengah kebawah. Keberadaan PKL senantiasa bertambah seperti halnya di malang disepanjang tahun 2012 terdata 13.015 pedagang yang terbesar di 489 titik (Didik Ary, 2018). Upaya wali kota malang untuk memberikan tempat pada pedagang kaki lima senantiasa dilakukan agar pedagang lebih tertata dan keindahan kota tetap terjaga, maka sejak tahun 2008 pemerintah kota malang berkomitmen melakukan pembangunan sentra PKL.

Suatu hal untuk mewujudkan program wali kota Malang dalam penataan PKL maka perlu mengidentifikasi karakteristik PKL yang berada di sentra meliputi usia, jenis kelamin, pendidikan, tanggungan keluarga, pengalaman usaha, alokasi waktu kerja, modal usaha, jumlah karyawan, pendapatan, lingkungan tempat usaha, lokasi keamanan, dan jiwa wirausaha. Metode penelitian dilakukan secara deskriptif dengan pendekatan observasi dan wawancara yang ditunjukan pada PKL yang berada di sentra PKL wilayah malang meliputi belakang kampus uin

malang, sigura-gura, dan kampus ITN. Hasil dari wawancara tersebut dijadikan sebagai sampel, dengan menggunakan analisis deskriptif presentase kemudian di deskripsikan sebagai gambaran karakteristik PKL.

Dian (2006) Uraian yang disampaikan diatas menunjukkan bahwa kajian mengenai PKL yang selama ini dilakukan belum menyentuh isu ruang. PKL merupakan salah satu jenis sektor informal yang berlokasi diruang-ruang kota, namun justru pembahasan mengenai ruang ini masih sangat terbatas. Sementara ini, studi mengenai karakteristik PKL menunjukkan bahwa jenis kegiatan ini membutuhkan ruang dalam pengertian tempat atau lokasi dan waktu. Berdasarkan kajian empiris mengenai PKL, kegiatan ini dapat dikelompokkan berdasarkan :

- (a) jenis sarana dagangan ( gerobak, gerobak tenda, kios gelaran, meja, pikulan),
- (b) waktu berdagang (mengikuti waktu aktivitas kegiatan utama kawasan),(c) sifat layanan (menetap/permanen, semi menetap/semi permanen, keliling/mobil).

Santoso (2008) Masyarakat yang berada dalam kelompok pengangguran dapat mencapai tingkat kemapanan dengan cara membuat usaha kecil. Dengan begitu dapat mengurangi beberapa masalah, diantaranya adalah masalah kemiskinan, pengangguran dan angka ketergantungan akan lapangan pekerjaan. Jika melihat kelompok usaha yang kecil, yaitu pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima dapat membuat suatu potensi untuk menuju tingkat kemapanan bagi mereka yang hanya mampu membuat usaha pada tingkat tersebut. Pemilihan profesi pedagang kaki lima, bukan profesi yang lain, didasarkan adanya hubungan yang erat antara profesi pedagang kaki lima, uang dan masyarakat. Profesi pedagang kaki lima,

masyarakat dan “uang” merupakan sebuah lingkaran yang tidak berujung. Ketiganya saling ber-kaitan dan berhubungan.

Sari (2010). Profesi pedagang kaki lima memang selalu bersentuhan dengan masyarakat. Namun, tetap ada “alat” temu di antara kedua pihak, yaitu “uang”. Hal ini terus menerus bergulir dan tidak terhenti. Selama terdapat masyarakat yang membutuhkan pedagang kaki lima, maka profesi pedagang kaki lima akan selalu ada. Uang kemudian akan menjadi pengikat “setia” terutama bagi mereka yang membutuhkan barang dagangan dan bertitik akhir pada pedagang kaki lima itu sendiri. Oleh sebab itu, pertanyaan yang menjadi pokok pemikiran dalam penelitian ini adalah bagaimana pedagang kaki lima memaknai keuntungan yang sebenarnya dalam hidup mereka.

Jalan Gajayana termasuk kecamatan Lowokwaru kabupaten Malang memiliki potensi yang besar dalam meningkatkan kewirausahaan mengingat Pedagang Kaki Lima yang menjalankan usahanya tumbuh berkembang disekitar Kampus dan disepanjang jalan Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang. Permasalahan yang timbul dengan adanya PKL adalah kemacetan lalu lintas dan merusak keindahan kota sehingga hal ini menjadi gambaran yang tidak baik bagi PKL. Disisi lain PKL menjadi hal penting bagi mahasiswa yang ada dan tinggal disekitar kampus, karena PKL dapat menyediakan/menjual kebutuhan pokok mahasiswa dan bagi PKL sendiri dengan berjualan mereka dapat menyambung hidup dan dapat meningkatkan taraf hidup keluarga.

Jiwa seorang wirausaha yang ada dalam diri PKL tidak terlepas dari masalah ekonomi, menjadi hal yang positif dan negatif bagi kawasan tersebut. Disatu sisi di belakang kampus uin maliki malang menjadi hidup karena PKL menjual dagangannya sampai larut malam sehingga taraf kehidupan masyarakat yang ada disekitar menjadi meningkat dan disisi lain dengan berkembangnya PKL tentu akan membuat lalu lintas menjadi macet, mengingat kawasan ini berdekatan dengan kampus ITN dan merupakan jalan lintas menuju Kota Batu.

Pedagang kaki lima merupakan manusia yang memiliki kebutuhan-kebutuhan dalam kehidupannya. Pedagang kaki lima juga sama dengan orang kebanyakan yang memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi. Kenaikan berbagai harga yang ada juga tentu mempengaruhi pekerjaan dan kebutuhan hidup bagi pedagang kaki lima. Belum lagi kebutuhan-kebutuhan primer dan pribadi yang dimiliki oleh pedagang kaki lima. Dengan kebutuhan yang cukup banyak, maka muncul pemenuhan kebutuhan yang banyak pula. Dengan penghasilan yang tidak menentu, terkadang memperoleh laba terkadang menderita rugi, bahkan terkadang tempat mereka digusur oleh pemerintah, mereka para PKL masih tetap bertahan dalam memperjuangkan kehidupan mereka dengan berjualan dipinggir jalan atau di trotoar. Sebenarnya bagaimana para PKL memaknai laba, sehingga mereka masih tetap bertahan.

Dalam menentukan laba, pedagang kaki lima biasanya menggunakan asumsi sederhana dan tidak ilmiah. Asumsi-asumsi tersebut kemudian memberikan profitabilitas yang mungkin akan dicapai apabila seluruh barang terjual.

Profitabilitas yang diperhitungkan pedagang kaki lima dihitung berdasarkan perhitungan sederhana yang terkadang tidak memperhitungkan biaya overhead, dan lain-lain. pedagang kaki lima biasanya menghitung dari kemampuan dalam meminimalisasi biaya produksi. Laba diperoleh dari selisih antara harga jual dan biaya produksi. Karena mereka menentukan perhitungan berdasarkan pengalaman dan pemikiran mereka sendiri, oleh karena itu perhitungan tersebut terbentuk dengan sendirinya. Peran seorang akuntansi selama ini lebih banyak dibutuhkan bagi sektor ekonomi menengah ke atas, dan diharapkan dapat memberikan kontribusi pada sektor mikro dalam artian akuntansi diharapkan dapat berperan dalam pembentukan kemandirian masyarakat pedagang kecil yang nantinya diharapkan mampu membentuk pondasi perekonomian makro yang lebih baik. Berkaitan dengan hal ini maka penelitian fokus pada pemahaman Pedagang Kaki Lima dalam Penentuan Laba.

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Pengertian laba menurut Harahap “kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”.

Pengertian laba secara bahasa atau menurut Al-Qur'an, As-Sunnah, dan pendapat ulama-ulama fiqih dapat kita simpulkan bahwa laba ialah pertambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang.

Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Belkaoui mengemukakan bahwa laba merupakan suatu pos dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks. Laba umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, determinan pada kebijakan pembayaran dividen, pedoman investasi dan pengambilan keputusan dan unsur prediksi.

Menurut Harahap, laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

Laba sebagai suatu alat prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Nilai laba di masa lalu, yang didasarkan pada biaya historis dan nilai berjalan, terbukti berguna dalam meramalkan nilai mendatang. Laba terdiri dari hasil operasional atau laba biasa dan hasil-hasil nonoperasional atau keuntungan dan kerugian luar biasa di mana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba bisa dipandang sebagai

suatu ukuran efisiensi. Laba adalah suatu ukuran kepengurusan (stewardship) manajemen atas sumberdaya suatu kesatuan dan ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha suatu perusahaan.

Dalam teori akuntansi konvensional tidak satupun pendapat yang tegas yang dapat diterima tentang batasan- batasan dan kriteria penentuan laba. Menurut konsep Islam, nilai-nilai keimanan, akhlak dan tingkah laku seorang pedagang muslim memegang peranan utama dalam mempengaruhi penentuan kadar laba dalam transaksi atau muamalah.

Kriteria-kriteria Islam secara umum yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas laba yaitu:

1. Kelayakan dalam Penetapan Laba. Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Ali bin Thalib r.a. berkata, “Wahai para saudagar! Ambillah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan (laba) yang banyak.” Pernyataan ini menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambah jumlah barang dan meningkatnya peranan uang dan pada gilirannya akan membawa pada pertambahan laba.

2. Keseimbangan antara Tingkat Kesulitan dan Laba. Islam menghendaki adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan resiko, maka semakin

besar pula laba yang diinginkan pedagang. Pendapat para ulama fiqih, ahli tafsir, dan para pakar akuntansi Islam di atas menjelaskan bahwa ada hubungan sebab akibat (kausal) antara tingkat bahaya serta resiko dan standar laba yang diinginkan oleh si pedagang. Karenanya, semakin jauh perjalanan, semakin tinggi resikonya, maka semakin tinggi pula tuntutan pedagang terhadap standar labanya. Begitu pula sebaliknya, akan tetapi semua ini dalam kaitannya dengan pasar islami yang dicirikan kebebasan bermuamalah hingga berfungsinya unsur penawaran dan unsur permintaan. Pasar islami juga bercirikan bebasnya dari praktik-praktik monopoli, kecurangan, penipuan, perjudian, pemalsuan, serta segala jenis jual beli yang dilarang oleh syariat.

3. Masa Perputaran Modal. Peranan modal berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan oleh pedagang, yaitu dengan semakin pajangnya masa perputaran dan bertambahannya tingkat resiko, maka semakin tinggi pula standar laba yang diinginkan oleh pedagang atau seorang pengusaha. Begitu juga dengan semakin berkurangnya tingkat bahaya, pedagang dan pengusaha pun akan menurunkan standarisasi labanya. Setiap standarisasi laba yang sedikit akan membantu penurunan harga, hal ini juga akan menambah peranan modal dan memperbesar laba.

4. Cara Menutupi Harga Penjualan. Jual beli boleh dengan harga tunai sebagaimana juga boleh dengan harga kredit. Juga boleh dengan tunai sebagiannya saja dan sisanya dibayar dengan cara kredit (cicilan), dengan syarat adanya keridhoan keduanya (pedagang dan pembeli). Jika harga dinaikkan dan si

penjual memberi tempo waktu pembayaran, itu juga boleh karena penundaan waktu pembayaran itu adalah termasuk harga yang merupakan bagian si penjual.

5. Unsur-Unsur Pendukung. Di samping unsur-unsur yang dapat memberikan pengaruh pada standarisasi laba, seperti unsur-unsur yang berbeda dari waktu ke waktu, atau keadaan ekonomi, baik yang marketable maupun yang non marketable, bagaimanapun juga unsur-unsur itu tidak boleh bertentangan dengan kaidah-kaidah hukum Islam.

Makna laba atau profi dapat di definisikan dengan dua cara, yang pertama laba dalam ilmu ekonomi murni sebagai peningkatan kekayaan seorang seorang investor sebagai hasil penanam modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut termasuk di dalamnya ada biaya kesempatan. Sementara itu laba dalam akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi.

**Tabel 1.1**

Perbedaan pedagang kaki lima dengan pedagang besar

Pedagang kaki lima	Pedagang besar
Pedagang kaki lima adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial diatas daerah milik jalan seperti trotoar yang seharusnya di peruntukan untuk pejalan kaki.	Pedagang besar yakni pedagang yang membeli dalam jumlah besar langsung dari produsennya untuk dijual lagi kepada pengecer atau kepada perusahaan-perusahaan industri. Dengan demikian pedagang besar berfungsi sebagai perantara antara produsen dan pengecer, atau antara produsen dan konsumen.

Sumber: Lumbantoruan, Magdalena (1992). *Ensiklopedi Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*. Jakarta: PT.Cipta Adi Pustaka

Kulkarni (2010) Menjelaskan Profit sebagai suatu excess dari business income terhadap business expenses. Bisnis memperoleh uang setelah menjual barang atau jasa mereka. Jika uang yang mereka dapat lebih dari uang yang mereka keluarkan untuk membuat/ menyediakan barang/jasa, dikatakan bahwa bisnis telah membuat sebuah laba akuntansi. Sedangkan menurut Ahmad Ubaidillah (2013) laba sesungguhnya adalah pernyataan atas kejadian yang meningkatkan kesenangan batin, dimana ukuran laba ini adalah biaya hidup. Untuk laba uang, diartikan bahwa laba ini menunjukkan semua uang yang diterima yang digunakan untuk konsumsi guna membiayai hidup."Laba" seringkali pula disebut dalam banyak bahasa. Hal ini terjadi karena terdapat banyak istilah dalam bahasa asing yang kemudian diterjemahkan dalam bahasa Indonesia, Namun, dalam penerjemahannya, biasanya banyak kata yang memiliki arti yang sama sehingga pengertian terhadap kata tersebut menjadi ambigu.

Pengertian laba secara umum adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu (Harnanto, 2003). Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih (Simamora, 2000) laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kegiatan. Laba merupakan salah satu pengukur aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual (J Wild, KR subramanyan, 2003) berdasarkan definisi diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa laba adalah selisih antara seluruh pendapatan (*revenue*) dan beban (*expense*) yang terjadi dalam suatu periode.

Perkembangan usaha pedagang kaki lima di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang dari tahun ke tahun mengalami pasang surut dalam berjualan. Yang seperti bapak Sutris dan bapak Dedi Setiawan katakan bahwasanya pedagang kaki lima ini hampir rata-rata yang membeli mahasiswa. Sedangkan dimasa pandemi gini pedagang kaki lima sangat jauh berbeda dengan sebelumnya. Yang biasanya dalam sehari bisa mendapatkan keuntungan lebih untuk saat ini hanya 50 persen dari sebelum adanya pandemi.

Bapak Sutris (informan pertama) menceritakan bahwasanya dari awal berjualan hingga saat ini sangat banyak rintangan yang dimilikinya, yakni dari awal bapak Sutris Berjualan Keliling yang hanya memiliki pelanggan sedikit dan hanya melayani 7 mangkok saja dari pagi hingga sore. Seiring berjalanya waktu bapak Sutris berjualan di Pondok Daruttauhid sebelahnya IAIN disitulah awal merintis yang sebelumnya belum dikenal oleh lingkungan Pondok hingga banyak yang membelinya. Dengan adanya orang yang syirik dengan jualan Bapak Sutris akhirnya gulung tikar, karena menurut warga dengan adanya Bapak Sutris berjualan disitu akan mempengaruhi jalan. Dan akhirnya Bapak Sutris mencari tempat lagi untuk berjualan, akan tetapi sama saja dari sebelumnya. Karena tidak terikat kontrak akhirnya Bapak Sutris diusir.

Dengan seiring berjalanya waktu Bapak Sutris ditawarkan lahan untuk berjualan oleh pemilik tanah tersebut yakni di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang. dengan adanya Pujasera sekarang ini akhirnya Bapak Sutris bisa menentang berjualan disitu. Disitulah Bapak Sutris mencari nafkah

hampir kurang lebih 20 tahun. Dengan adanya persaingan bisnis yang ketat istri Bapak sutris pernah mengalami sakit melalui makhluk halus dengan suruhan orang yang tidak suka dengan Ramainya penjualan Bapak Sutris. Karena Bapak sutris percaya allah maha segalanya dan Bapak Sutris tidak pernah membalasnya Alhamdulillah semuanya tetap berjalan dengan lancar hingga saat ini.

Bapak Dedi setiawan (informan kedua) menceritakan awal merintis berjualan dimalang hingga saat ini penuh dengan sedih, lucu, dan bahagia. Karena Bapak Dedi sendiri Asli dari Madura yang tidak memiliki saudara satupun dimalang. Jadi pertama kali datang kemalang mencari lahan kosong untuk berjualan, namun tidak menemukannya. Dan alhamdulillahnya bapak Dedi menemukan orang yang baik untuk menawarkan berjualan di depan rumahnya, Akhirnya satu minggu setelah menemukan tempat Bapak Dedi mulai berjualan. Awal berjualan Bapak Dedi hanya melayani dua puluh lima ribu rupiah dan keesokan harinya hanya melayani lima puluh ribu rupiah dan seiringnya berjalan waktu bisa melayani sampai lima ratus ribu rupiah.

Dengan mendekatkan diri kepada Allah dengan sholat malam dan berdoa agar dimudahkan rizkinya Bapak Dedi sangat bersyukur kepada Allah SWT yang telah mempercayainya amanah yang diberikan. Akhirnya Bapak Dedi Setiawan bisa membuka cabang sate ayam di malang. Omset Bapak Dedi Sendiri hingga saat ini alhamdulillah mengalami kenaikan, dengan dikenalnya banyak orang dengan cita rasa yang berbeda itulah banyak orang yang membelinya. Menurut Bapak Dedi

semua ini atas nikmat Allah yang diberikannya kepada saya sangat disyukuri karena semua itu dari hasil jerit payah untuk bisa menghasilkan kesuksesan.

Kota Malang merupakan salah satu kota pendidikan yang memiliki Universitas lebih dari 3 Universitas. Salah satu Universitas yang memiliki dan mewajibkan mahasiswa barunya untuk tinggal di asrama yakni Universitas Maulana Malik Ibrahim Malang, asrama itu sendiri yakni bertempat di dalam Kampus. Sehingga menjadikan tempat yang strategis untuk berjualan. Salah satu tempat yang strategis di sekitar Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang ialah belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang karena disitu berdekatan dengan kos-kosan mahasiswa serta asrama mahasiswa baru, sehingga belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang menjadi pusat para pedagang kaki lima. Diketahui bahwasanya di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang itu terdapat beberapa pedagang kaki lima yang sudah bertahun-tahun mulai berjualan.

Setelah diketahui di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang terdapat beberapa pedagang kaki lima yang sudah bertahun-tahun mulai berjualan di tempat tersebut. Di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang terdapat beberapa pedagang kaki lima, yakni ada yang berjualan makanan, minuman, snack, buah-buahan dan lain sebagainya. salah satu dari pedagang kaki lima tersebut ada yang sudah lama berjualan dari makanan, minuman, snack, buah-buahan dan lain sebagainya. Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti

beberapa pedagang kaki lima yang sudah bertahun-tahun memulai usahanya dan terus berkembang hingga hari ini.

Makna laba dan penentuan laba bagi pedagang kaki lima disini yakni untuk mengetahui arti keuntungan yang sebenarnya seperti apa, dan bagaimana pedagang kaki lima menyusun laba rugi apakah sudah sesuai dengan akuntansi. Pedagang kaki lima disini yakni pedagang kaki lima yang sudah memiliki keuntungan lebih dari Rp 500.000, yang sudah memiliki banyak pelanggan yang sudah sesuai dengan kriteria peneliti.

Berdasarkan uraian-uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“STUDI FENOMENOLOGI MAKNA LABA DAN PENENTUAN LABA BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DI BELAKANG KAMPUS UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG ”**

## 1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana makna laba dalam pandangan pedagang kaki lima di belakang kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang ?
2. Bagaimana menganalisis dan mengkontruksi makna laba bagi pedagang kaki lima ?

## 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Untuk mengetahui makna laba dan penentuan laba dalam pandangan pedagang kaki lima dibelakang kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Untuk menganalisis dan mengkontruksi makna laba dan penentuan laba bagi pedagang kaki lima.

## 1.4 Manfaat

1. Teoritis

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait tentang pemahaman makna laba dan penentuan laba yang digunakan sebagai acuan untuk menambah wawasan dan pengembangan ilmu bagi penulis dan pihak yang membutuhkan.

2. Praktisi

- a. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan yang berarti terutama kepada cabang ilmu pengetahuan khususnya akuntansi dan para mahasiswa fakultas ekonomi untuk dapat memahami makna laba

dan penentuan laba. Dan memberikan kontribusi terhadap optimalisasi laba pedagang kaki lima. diharapkan penelitian ini mampu memunculkan teori baru dalam dalam lingkup produksi pedagang kecil khususnya pedagang kaki lima dengan omzet yang tidak terlalu besar agar dapat memperoleh tingkat profitabilitas yang optimal

b. Bagi Pedagang Kaki Lima

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan Saran dan Menambah ilmu, dengan mendapatkan wawasan bagaimana cara menentukan laba dan memahami apa itu laba pada pedagang kaki lima tersebut. Diharapkan bisa membantu dalam menemukan laba yang optimal sehingga mampu memberikan tingkat profitabilitas yang juga optimal, dan mampu meningkatkan taraf hidup kemampuan ekonomi ke arah yang lebih baik.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Prasetyo, (2015) dalam tugas akhirnya melakukan penelitian yang berjudul “ analisis pemahaman konsep laba pedagang kaki lima di Surabaya dengan paradigma hermeneutik”, tujuan dari penelitian ini untuk mengangkat masalah utama tentang bagaimana menganalisis pemahaman pedagang kaki lima dalam mendefinisikan laba, memberikan perilaku objektif dan akurat mengenai pemahaman akuntansi yang digunakan oleh pedagang kaki lima. Pendekatan yang digunakan oleh penelitian ini yaitu menggunakan data primer, data yang diperoleh langsung dari informan, pencarian data primer dilakukan dengan wawancara.

Aditantra (2011), melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Laba Dalam Penentuan Laba Optimal pada Pedagang Keliling di Semarang”, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengukur bagaimana pedagang kaki keliling bereaksi atas persepsi mereka terhadap laba. Penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan wawancara informal.

Sakri (2018), melakukan penelitian yang berjudul “mengungkap informasi akuntansi usaha kecil (studi fenomenologi)”, tujuan dari penelitian tersebut adalah informasi operasi dalam dunia bisnis sangat penting untuk pencapaian tujuan perusahaan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif yang menggunakan dengan wawancara langsung.

Suardi (2017), melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Modal Pinjaman Dalam Meningkatkan Laba Pada Pedagang Kaki Lima Di Palopo” tujuan dari penelitian ini adalah meningkatkan laba setiap tahun dengan cara menempatkan modal pinjaman dalam jumlah yang tepat. Penelitian ini Menggunakan pendekatan data primer dan data sekunder yang menggunakan observasi dan wawancara.

Hafni (2017), melakukan penelitian yang berjudul “Studi Fenomenologi Praktik dan Makna Akuntansi Bagi Wirausahawan Difabel Netra Pada Usaha Mikro” tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk memahami praktik akuntansi disuatu perusahaan. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang diperoleh langsung oleh informan langsung.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama dan Tahun penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Ivan Prasetyo (2015)	Analisis pemahaman konsep laba pedagang kaki lima di Surabaya dengan paradigma hermeneutic	Kualitatif Deskriptif	Dokumentasi perhitungan/ perilaku pedagang kaki lima terhadap aktivitas operasi harian mereka. Kemudian data akan diorganisasikan dan direstrukturisasi dengan menggunakan teori 13hermeneutic.	Penelitian yang dilakukan oleh Ivan Prasetyo memiliki perbedaan dari observasi deskriptif dengan menggunakan fenomena sosial melalui operasi teknis pedagang kaki lima. Dan menggunakan paradigma hermeneutik Sedangkan penelitian ini menggunakan metode fenomenologi
2	Ikhwan Aryan aditantra (2014)	Analisis pemahaman laba dalam penentuan laba optimal	Kualitatif Deskriptif	Peneliti menganalisis populasi yang ada untuk menerapkan metode <i>purposive and snowball sampling</i> secara komprehensif, efektif, dan efisien.	Penelitian ini memiliki perbedaan pada populasi yang digunakan dengan menerapkan metode <i>purposive and snowball sampling</i> sedangkan penelitian ini tidak menggunakan metode tersebut.

3	Nurhidayah Sakri (2018)	Mengungkap informasi akuntansi usaha kecil (studi fenomenologi)	Kualitatif Deskriptif	Pkl di kelurahan Malino, kecamatan Tinggimoncong, kabupaten Gowa. Terdapat berbagai macam karakter individu yang menjadi stakeholdernya. Meskipun karakter mereka berbeda-beda, mereka bisa hidup berdampingan satu sama lain secara harmonis dan tidak ada strata social yang lebih tinggi ataupun lebih rendah diantara mereka	Penelitian ini menggunakan metode yang sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurhidayah Sakri yaitu Kualitatif Deskriptif, namun dalam penelitian ini melakukan akuntansi usaha kecil (studi fenomenologi)
4	Ahmad Suardi (2017)	Analisis Modal Pinjaman Dalam Meningkatkan Laba Pada Pedagang Kaki Lima Di Palopo	Kualitatif Deskriptif dan Kuantitatif	Pkl pada penduduk kota palopo dengan kaum pedagang yang berpendidikan rendah, usia kerja produktif, dan di dominasi oleh kaum laki-laki atau perempuan yang sudah berkeluarga, yang dalam kegiatannya seringkali melibatkan keluarga dan kerabat sendiri sebagai tenaga kerja pembantu.	Perbedaan penelitian yang digunakan oleh Ahmad Suardi dengan penelitian sekarang yakni objek dan penelitiannya, peneliti yang sekarang hanya menggunakan metode kualitatif saja.

Tabel 2.1

## Penelitian Terdahulu

5	Diska Arliena Hafni (2017)	Studi Fenomenologi Praktik dan Makna Akuntansi Bagi Wirausahawan Difabel Netra Pada Usaha Mikro	Kualitatif Deskriptif	Peneliti ini menelusuri kegiatan usaha yang dijalankan oleh wirausahawan difabel netra, informan yang digunakan berjumlah tiga orang, kegiatan usaha yang dijalankan oleh masing-masing wirausahawan difabel netra tersebut bergerak dibidang jasa dan dagang skala mikro.	Penelitian yang dilakukan oleh Diska Arliena Hafni yakni dengan usaha mikro sedangkan penelitian sekarang pada pedagang kaki lima
6	Darmawati (2012)	Perilaku jual beli di kalangan pedagang kaki lima dalam perspektif etika bisnis islam	Kualitatif Deskriptif	Perilaku pedagang kaki lima tidak memenuhi aturan yang diajarkan dalam etika bisnis islam karena terdapat kecurangan dalam menggunakan timbangan sehingga merugikan konsumen	Penelitian yang dilakukan oleh Darmawati menggunakan metode Kualitatif Deskriptif memiliki kesamaan dalam metode namun yang diteliti oleh Darmawati yakni perilaku jual beli dikalangan PKL dalam perspektif etika bisnis islam
7	Aditya Pratama (2009)	Pengaruh pedagang kaki lima dalam sektor informal terhadap pertumbuhan ekonomi dipekan baru	Pendekatan Kuantitatif	Peneliti menghubungkan elemen demografis terutama pada masalah urbanisasi terhadap kemandirian	Penelitian ini memiliki perbedaan metode penelitian yang digunakan yakni pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian sekarang menggunakan Kualitatif Deskriptif.

Tabel 2.1

## Penelitian Terdahulu

				urban untuk memperoleh penghidupan kota, sebagai pedagang kaki lima.	
8	Linda Purnama Sari (2017)	Analisis praktik pedagang kaki lima dalam mekanisme penetapan harga jual dikelurahan cakranegara barat perspektif ekonomi islam	Kualitatif Deskriptif	Pedagang kaki lima di kelurahan cakranegara barat kecamatan cakranegara memiliki perbedaan dalam mekanisme penetapan harga jual.	Penelitian yang digunakan oleh Linda Purnama menggunakan kualitatif deskriptif memiliki kesamaan dengan peneliti sekarang namun yang diteliti oleh Linda Purnama analisis praktik PKL pada harga jual dalam perspektif islam

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama meneliti pemahaman makna laba, namun pada umumnya penelitian terdahulu meneliti konsep laba dan perilaku jual beli di kalangan pedagang kaki lima dalam perspektif etika bisnis islam. Sedangkan penelitian sekarang lebih fokus ke makna laba dan penentuan laba pada pedagang kaki lima yang bertempat di belakang kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.

## 2.2. Kajian Teoritis

### 2.2.1 Laba

#### 2.2.1.1 Pengertian Laba

laba secara umum adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biaya dalam jangka waktu panjang (periode) tertentu (Harmanto,2005). Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih (simamora,2000). Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukur aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual (J Wild, KR subramayan,2005) berdasarkan definisi diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa laba adalah selisih antara keseluruhan pendapatan (*revenue*) dan beban (*expense*) yang terjadi dalam suatu periode. (Ahmad Ubaidillah dkk).

*Revenue* diartikan sebagai pendapatan dan *income* adalah penghasilan. *Revenue* dan *income* memiliki hubungan karena dalam PSAK no.23 disebutkan pendapatan (*revenue*) adalah penghasilan (*income*) yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal dengan sebutan yang berbeda. Dan Ahmad Ubaidillah dkk menyimpulkan bahwa *income* merupakan perolehan hasil suatu organisasi dari hasil kegiatan operasionalnya sedangkan *revenue* merupakan pendapatan yang diperoleh suatu organisasi baik dari kegiatan operasionalnya maupun dari kegiatan diluar operasional perusahaan.

Menurut Safitri sebagaimana dikutip dalam (Sari,2010). Fisher, sebagaimana dikutip oleh Belkaoui (2000) mendefinisikan laba ekonomi sebagai rangkaian kejadian yang berhubungan dengan kondisi yang berbeda, yaitu laba kepuasan

batin, laba sesungguhnya dan laba uang. Laba kepuasan batin adalah laba yang muncul dari konsumsi seseorang sesungguhnya atas barang dan jasa yang menghasilkan kesenangan batin dan kepuasan atas keinginan dimana laba ini tidak diukur secara langsung, tetapi dapat diproyeksikan oleh laba sesungguhnya adalah pernyataan atas kejadian yang meningkatkan kesenangan batin, dimana ukuran laba ini adalah biaya hidup.

Menurut Suwardjono (2005) earnings. Lebih bermakna sebagai laba yang diakumulasi selama beberapa periode sehingga earnings digunakan untuk menunjuk laba periode. Sedangkan profit lebih mengarah pada pengertian awal laba, yaitu keuntungan. Sehingga dalam dunia akuntansi, laba bermakna sebagai sebuah keuntungan. Keuntungan cenderung diartikan sebagai kombinasi antara pendapatan dan pengeluaran yang disebut excess. Matching principle mendeskripsikan bagaimana laba dibentuk dan bagaimana sifat-sifatnya.

Dalam masyarakat umum keuntungandiartikan sama dengan laba yang dilihat dari kenaikan kemakmuran. Berkaitan dengan adanya perubahan laba dianggap sebuah keuntungan. Secara konseptual laba akuntansi berasal dari laba ekonomi yang dikembangkan oleh para ahli sebagaimana dikutip oleh Belkaoni (2000) dalam sari 2010. Yang mendefinisikan laba ekonomi sebagai rangkain kejadian yang berhubungan dengan kondisi yang berbeda, yaitu laba kepuasan batin, laba sesungguhnya dan laba uang. Laba kepuasan batin adalah laba yang muncul dari konsumsi seseorang sesungguhnya atas barang dan jasa yang menghasilkan kesenangan batin dan kepuasan atas keinginan dimana laba ini tidak diukur secara langsung, tetapi dapat diproksikan oleh laba sesungguhnya.

Laba sesungguhnya adalah pernyataan atas kejadian yang meningkatkan kesenangan batin, dimana ukuran laba ini adalah biaya hidup. Untuk laba uang, diartikan bahwa laba ini menunjukkan semua uang yang diterima yang digunakan untuk konsumsi guna membiayai hidup. “laba” seringkali pula disebut dalam banyak bahasa. Hal ini terjadi karena terdapat banyak istilah dalam bahasa asing yang kemudian diterjemahkan dalam bahasa Indonesia. Namun, dalam penerjemahannya, biasanya banyak kata yang memiliki arti yang sama sehingga pengertian terhadap kata tersebut menjadi ambigu. (Ahmad Ubaidillah, 2013).

Kulkarni (2010) menjelaskan profit sebagai suatu *access* dari *business income* terhadap *business expenses*. Bisnis memperoleh uang setelah menjual barang atau jasa mereka. Jika uang yang mereka dapat lebih dari uang yang mereka keluarkan untuk membuat/ menyediakan barang/jasa, dikatakan bahwa bisnis telah membuat sebuah laba akuntansi.

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Pengertian laba menurut Harahap “kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”.

Pengertian laba secara bahasa atau menurut Al-Qur’an, As-Sunnah, dan pendapat ulama-ulama fiqih dapat kita simpulkan bahwa laba ialah pertambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang.

Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Belkaoui mengemukakan bahwa laba merupakan suatu pos dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks. Laba umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, determinan pada kebijakan pembayaran dividen, pedoman investasi dan pengambilan keputusan dan unsur prediksi.

Menurut Harahap, laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

Laba sebagai suatu alat prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Nilai laba di masa lalu, yang didasarkan pada biaya historis dan nilai berjalan, terbukti berguna dalam meramalkan nilai mendatang. Laba terdiri dari hasil operasional atau laba biasa dan hasil-hasil nonoperasional atau keuntungan dan kerugian luar biasa di mana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba bisa dipandang sebagai suatu ukuran efisiensi. Laba adalah suatu ukuran kepengurusan (stewardship)

manajemen atas sumberdaya suatu kesatuan dan ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha suatu perusahaan.

#### 2.2.1.2 Unsur-unsur Laba

Unsur-unsur Laba antara lain:

a. Pendapatan

Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam suatu periode akuntansi yang berasal dari aktivitas operasi dalam hal ini penjualan barang (kredit) yang merupakan unit usaha pokok perusahaan.

b. Beban

Beban dalam aliran keluar atau penggunaan aktiva atau kenaikan kewajiban dalam suatu periode akuntansi yang terjadi dalam aktivitas operasi.

c. Biaya

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa ini dan masa datang untuk organisasi.

d. Untung-rugi

Keuntungan adalah kenaikan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi incidental yang terjadi pada perusahaan dalam suatu periode akuntansi selain yang berasal dari pendapatan investasi pemilik

e. Penghasilan

Penghasilan adalah hasil akhir perhitungan dari pendapatan dan keuntungan dikurangi beban dan kerugian dalam periode tersebut.

### 2.2.1.3 Jenis-Jenis Laba

Laba dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, yaitu :

1. Laba kotor adalah selisih positif antara penjualan dikurangi retur penjualan dan potongan penjualan.
2. Laba usaha (operasi) adalah laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan biaya-biaya atas usaha.
3. Laba bersih sebelum pajak adalah laba yang diperoleh setelah laba usaha dikurangi dengan biaya bunga.
4. Laba bersih adalah jumlah laba yang diperoleh setelah adanya pemotongan pajak.

## 2.2.2 Laba Dalam Ekonomi Islam

### 2.2.2.1 Pengertian Laba Dalam Ekonomi Islam

Laba secara bahasa atau menurut Al-Qur'an, As-Sunnah, dan pendapat ulama-ulama fiqih dapat kita simpulkan bahwa laba ialah pertambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambhan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang. Laba dalam Mu'amalah Islam merupakan hasil produktifitas model usaha kerjasama dalam modal dan upah tanpa unsur bunga di dalamnya, yang tidak hanya menjadikan kuantitas sebagai indikator perolehannya, Akan tetapi juga kualitas dalam artian nilai etika yang melandasi produsen berinteraksi.

Islam sangat memperhatikan aspek-aspek muamalah seperti perhatiannya terhadap ibadah, dan mengkombinasikan antara keduanya dalam kerangka yang seimbang. Syariat Islam juga mengandung hukum-hukum syar'i yang umum yang mengatur muamalah keuangan dan non keuangan. Sebagai contoh, riset-riset dalam akuntansi Islam menerangkan bahwa syariat Islam sudah mencakup kaidah-kaidah dan hukum-hukum yang mengatur operasional pembukuan (akuntansi), muamalah (transaksi-transaksi social) atau perdagangan.

Salah satu tujuan usaha (dagang) adalah meraih laba yang merupakan cerminan pertumbuhan harta. Laba ini muncul dari proses pemutaran modal dan pengoperasinya dalam kegiatandagang dan moneter. Islam sangat mendorong pendayagunaan harta/modal dan melarang penyimpanannya sehingga tidak habis dimakan zakat, sehingga harta itu dapat merealisasikan perannya dalam aktivitas ekonomi. Didalam Islam, laba mempunyai pengertian khusus sebagaimana yang telah menetapkan dasar-dasar perhitungan laba serta pembagiannya dikalangan mitra usaha. Mereka telah menetapkan dasar-dasar perhitungan laba serta pembagiannya dikalangan mitra usaha. Mereka juga menjelaskan kapan laba itu digabungkan kepada modal pokok untuk tujuan penghitungan zakat, bahkan mereka juga menetapkan kriteria-kriteria yang jelas untuk menentukan kadar dan nisab zakat yaitu tentang metode-metode akuntansi penghitungan zakat.

Berikut ini beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam:

1. Adanya harta (uang yang dikhususkan untuk perdagangan)

2. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan dasar unsur-unsur lain yang terikat untuk produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam.
3. Memposisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan-kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya.
4. Sehatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan

Dalam teori akuntansi konvensional tidak satupun pendapat yang tegas yang dapat diterima tentang batasan-batasan dan kriteria penentuan laba. Menurut konsep Islam, nilai-nilai keimanan, akhlak dan tingkah laku seorang pedagang muslim memegang peranan utama dalam mempengaruhi penentuan kadar laba dalam transaksi atau muamalah.

Kriteria-kriteria Islam secara umum yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas laba yaitu:

1. Kelayakan dalam Penetapan Laba. Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Ali bin Thalib r.a. berkata, “Wahai para saudagar! Ambillah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan (laba) yang banyak.” Pernyataan ini menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatnya peranan uang dan pada gilirannya akan membawa pada penambahan laba.

2. Keseimbangan antara Tingkat Kesulitan dan Laba. Islam menghendaki adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan resiko, maka semakin besar pula laba yang diinginkan pedagang. Pendapat para ulama fiqih, ahli tafsir, dan para pakar akuntansi Islam di atas menjelaskan bahwa ada hubungan sebab akibat (kausal) antara tingkat bahaya serta resiko dan standar laba yang diinginkan oleh si pedagang. Karenanya, semakin jauh perjalanan, semakin tinggi resikonya, maka semakin tinggi pula tuntutan pedagang terhadap standar labanya. Begitu pula sebaliknya, akan tetapi semua ini dalam kaitannya dengan pasar islami yang dicirikan kebebasan bermuamalah hingga berfungsinya unsur penawaran dan unsur permintaan. Pasar islami juga bercirikan bebasnya dari praktik-praktik monopoli, kecurangan, penipuan, perjidian, pemalsuan, serta segala jenis jual beli yang dilarang oleh syariat.
3. Masa Perputaran Modal. Peranan modal berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan oleh pedagang, yaitu dengan semakin pajangnya masa perputaran dan bertambahannya tingkat resiko, maka semakin tinggi pula standar laba yang diinginkan oleh pedagang atau seorang pengusaha. Begitu juga dengan semakin berkurangnya tingkat bahaya, pedagang dan pengusaha pun akan menurunkan standarisasi labanya. Setiap standarisasi laba yang sedikit akan membantu penurunan harga, hal ini juga akan menambah peranan modal dan memperbesar laba.

4. Cara Menutupi Harga Penjualan. Jual beli boleh dengan harga tunai sebagaimana juga boleh dengan harga kredit. Juga boleh dengan tunai sebagiannya saja dan sisanya dibayar dengan cara kredit (cicilan), dengan syarat adanya keridhoan keduanya (pedagang dan pembeli). Jika harga dinaikkan dan si penjual memberi tempo waktu pembayaran, itu juga boleh karena penundaan waktu pembayaran itu adalah termasuk harga yang merupakan bagian si penjual.
5. Unsur-Unsur Pendukung. Di samping unsur-unsur yang dapat memberikan pengaruh pada standarisasi laba, seperti unsur-unsur yang berbeda dari waktu ke waktu, atau keadaan ekonomi, baik yang marketable maupun yang non marketable, bagaimanapun juga unsur-unsur itu tidak boleh bertentangan dengan kaidah-kaidah hukum Islam.

#### 2.2.2.2 Maksimalisasi Laba Dalam Perspektif Islam

Maksimalisasi laba adalah suatu upaya pelaku usaha dalam memaksimalkan keuntungan yang diperoleh dari suatu usaha yang dijalani. Pengejaran laba maksimum nampaknya terlalu bernafsu dan bertentangan dengan kode moral Islam. Namun jika dikaitkan dengan ajaran lainnya yang menyatakan kita harus berupaya tidak hanya mencapai kemuliaan di akhirat, namun juga di dunia, maka ini menjadi aspek motivator yang mendorong umat Islam untuk selalu mencapai laba kehidupan, termasuk laba bisnis. Dengan demikian, teori maksimalisasi laba juga dibutuhkan dalam ekonomi islam (Muhamad, 2013)

Namun konsep maksimalisasi laba yang ada pada ekonomi Islam tidak mengejar materi semata sebagaimana kaum kapitalis yang hanya berfokus pada

penambahan keuntungan pribadi. Maksimalisasi laba dalam Islam erat kaitanya dengan etika dalam berbisnis, terutama dalam hal dampaknya terhadap social dan lingkungan sekitar. Dalam Q.S An-Nahl ayat 14, Allah SWT berfirman:

“Dan Dia-lah Allah yang menundukkan lautan (untukmu), agar kamu dapat memakan dari padanya daging yang segar (ikan), dan kamu mengeluarkan dari lautan itu perhiasan yang kamu pakai, dan kamu melihat bahtera berlayar padanya, dan supaya kamu mencari (keuntungan dari karunia-Nya, dan supaya kamu bersyukur)” (Q.S An-Nahl : 14)

Ekasari (2014) Allah SWT telah mempersilahkan manusia mencari keuntungan dari bumi ini, dengan syarat agar selalu bersyukur, salah satu wujud dari syukur ini dapat berupa berbagai dengan sesame. Oleh karena itu, tujuan perusahaan untuk mencapai laba yang maksimal sebaiknya disertai dengan tujuan perusahaan untuk berbagi kepada sesame alam dan lingkungan, baik itu berbagi dalam bentuk pemberian sebagai laba, berbagi ilmu dan teknologi, maupun berbagi dengan cara lain yang dianggap bermanfaat untuk kemaslahatan umat. Bukan keuntungan yang bermanfaat buat diri sendiri atau kelompoknya saja.

Dalam Islam, etika dalam berbisnis amat diperlukan. Hal ini agar tidak terjadi eksploitasi dan obstruksi (gangguan) dalam kelancaran fungsi pasar yang ada di masyarakat. Tingkat keuntungan yang menyebabkan eksploitasi terhadap masyarakat tidak diperbolehkan, keika kesejahteraan masyarakat dipertaruhkan, maka upaya maksimalisasi laba oleh pelaku bisnis atau perusahaan tidak dibenarkan. Selain itu Islam hanya memperbolehkan upaya mendapatkan dan memaksimalkan laba dari usaha yang halal. (Ali et al, 2013).

Aturan main perdagangan Islam, menjelaskan berbagai etika yang harus dilakukan oleh para pedagang Muslim dalam melaksanakan jual beli. Dan diharapkan dengan menggunakan dan mematuhi etika perdagangan Islam tersebut, suatu usaha perdagangan dan seorang Muslim akan maju dan berkembang pesat lantaran selalu mendapat berkah Allah SWT di dunia dan di akhirat. Etika perdagangan Islam menjamin, baik pedagang maupun pembeli, masing-masing akan saling mendapat keuntungan.

Shidiq Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas. Tidak berbohong tidak menipu. Tidak mengada-ngada fakta, tidak berkhianat, serta tidak pernah ingkar janji dan lain sebagainya. Perbuatan yang tidak jujur selain merupakan perbuatan yang jelas-jelas dosa, jika biasa dilakukan dalam berdagang juga akan mewarnai dan berpengaruh negatif kepada kehidupan pribadi dan keluarga pedagang itu sendiri. Bahkan lebih jauh lagi, sikap dan tindakan yang seperti itu akan mewarnai dan mempengaruhi kehidupan bermasyarakat.

Amanah (Tanggung Jawab) Setiap pedagang harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan dan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab disini artinya, mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) dengan demikian, kewajiban dan tanggung jawab para pedagang antara lain: menyediakan barang atau jasa kebutuhan masyarakat dengan harga yang wajar, jumlah yang cukup serta kegunaan dan manfaat yang memadai. Dan oleh sebab itu, tindakan yang sangat dilarang oleh islam sehubungan dengan adanya tugas, kewajiban dan tanggung jawab dan para pedagang tersebut adalah

menimbun barang dagangan. Masyarakat yang memang secara otomatis terbebani di pundaknya.

Tidak Menipu Rasulullah SAW selalu memperingati kepada para pedagang untuk tidak mengobral janji atau berpromosi secara berlebihan yang cenderung mengadangada, semata-mata agar barang dagangannya laris terjual, lantaran jika seorang pedagang berani bersumpah palsu, akibat yang akan menimpa dirinya. Menepati Janji Seorang pedagang juga dituntut untuk selalu menepati janjinya, baik kepada para pembeli maupun diantara sesama pedagang. Janji yang harus ditepati oleh para pedagang kepada para pembeli misalnya : tepat waktu pengiriman menyerahkan barang yang kualitasnya, kuantitasnya, warna, ukuran dan atau spesifikasinya sesuai dengan perjanjian semula, member layanan purna jual, garansi dan lain sebagainya.

### **2.2.3 Pedagang Kaki lima**

#### **2.2.3.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima**

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagangnya ada lima.

Pedagang kaki lima menjadi manajer tunggal yang menangani usahanya mulai dari perencanaan usaha, menggerakkan usaha sekaligus mengontrol atau mengendalikan usahanya, padahal fungsi-fungsi manajemen tersebut jarang atau tidak pernah mereka dapati dari pendidikan formal (Mulyanto 2007). Manajemen usahanya berdasarkan pada pengalaman dan alur pikir mereka yang otomatis

terbentuk sendiri berdasarkan arahan ilmu manajemen pengelolaan usaha, hal inilah yang disebut “*Learning by experience*” (belajar dari pengalaman).

Pada teori perilaku produsen, rasionalitas paling sederhana yang disajikan adalah bagaimana menciptakan maksimalisasi profit. Akan tetapi, pada perkembangannya, di samping tujuan utama tersebut, terdapat banyak motif lain produsen: maksimalisasi penjualan, pendapatan marginal, dan motif-motif non-profit. Kemudian, disinilah produsen dapat memutuskan apa motif mereka. Keberadaan sector informal (PKL) juga tidak dapat dilepaskan dari proses pembangunan. Definisi mengenai usaha kecil dan menengah yang tercantum dalam peraturan perundangan-undangan maupun peraturan pemerintah.

Berikut ini beberapa pengertian usaha kecil dan menengah yang dikemukakan oleh Tulus T.H Tambanun (2002; 49), antara lain :

1. Didalam UU No. 91/1999 ditetapkan definisi usaha kecil adalah suatu usaha yang memiliki nilai asset netto (tidak termasuk tanah dan bangunan) yang tidak melebihi Rp 200 juta atau penjualan per tahun tidak lebih besar dari Rp 1 Milyar.
2. Menurut Inpres No. 10/1999, Usaha menengah adalah suatu unit usaha dengan nilai asset netto (diluar tanah dan gedung) antara Rp 200 juta hingga Rp 100 Milyar, diatas itu adalah usaha besar.

#### 2.2.3.2. Perbedaan Pedagang Kaki Lima dan Pedagang Asongan

##### A. Pedagang Kaki Lima

Dari hasil penelitian oleh soedjana (1981) secara spesifik yang di maksud pedagang kaki lima adalah sekelompok orang yang menawarkan

barang dan jasa untuk dijual diatas trotoar atau tepi/di pinggir jalan, di sekitar pusat perbelanjaan/pertokoan, pusat rekreasi atau hiburan, pusat perkantoran dan pusat pendidikan, baik secara menetap ataupun tidak menetap, berstatus tidak resmi atau setengah resmi dan dilakukan baik pagi, siang, sore maupun malam hari.

Dari segi ekonomi tentunya jelas dapat dilihat bahwa dengan adanya PKL dapat diserap tenaga kerja yang dapat membantu pekerja tersebut dalam mendapatkan penghasilan. Dari segi social dapat dilihat jika kita rasakan bahwa keberadaan PKL dapat menghidupkan maupun meramaikan suasana. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri, selain itu dalam segi budaya, PKL membantu suatu kota dalam menciptakan budayanya sendiri.

Ciri- ciri / sifat pedagang kaki lima:

1. Pada umumnya tingkat pendidikannya rendah
2. Memiliki sifat spesialis dalam kelompok barang/jasa yang diperdagangkan
3. Barang yang diperdagangkan berasal dari produsen kecil atau hasil produksi sendiri
4. Pada umumnya modal usahanya kecil, berpendapatan rendah, serta kurang mampu memupuk dan mengembangkan modal
5. Hubungan pedagang kaki lima dengan pembeli bersifat komersial

Adapun peranan pedagang kaki lima dalam perekonomian antara lain:

- a. Membantu masyarakat ekonomi lemah dalam pemenuhan kebutuhan dengan harga yang relative murah
- b. Mengurangi pengangguran kelemahan pedagang kaki lima
- c. Mengurangi hasil penjualan pedagang toko
- d. Mendorong meningkatnya urbanisasi
- e. Mengurangi keindahan dan kebersihan kota/wilayah

#### A. Pedagang Asongan

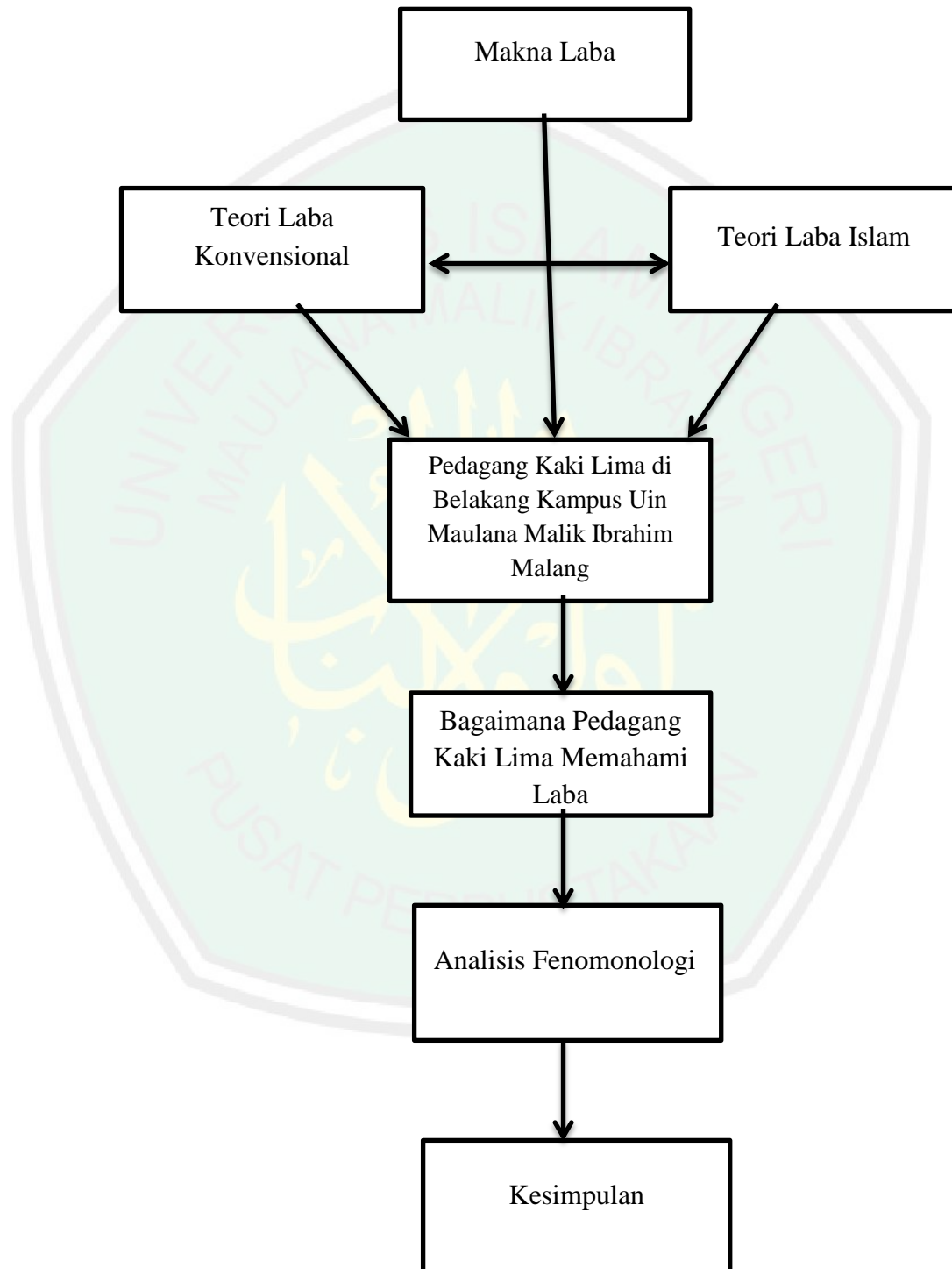
Pedagang Asongan yaitu pedagang yang menjual barang dagangan berupa barang-barang yang ringan dan mudah dibawa seperti: air mineral, Koran, rokok, permen, tisu, dan lain-lain. Tempat penjualan pedagang asongan di adalah di terminal, stasiun, bus, kereta api, di lampu lalu lintas (traffic light), dan di tempat-tempat strategis lainnya.

Ciri-ciri sector usaha informal:

1. Modal usahanya relative kecil
2. Peralatan yang digunakan sederhana
3. Tidak memerlukan izin dari pemerintah
4. Ruang lingkup usahanya kecil
5. Umumnya hanya dilakukan oleh anggota keluarga
6. Dalam pengelolaan tidak memerlukan pendidikan atau keahlian khusus, namun hanya berdasarkan pengalaman.

### 2.3 Kerangka Berfikir

Gambar 2.3  
Kerangka Teori



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini berusaha untuk memahami makna sesuai dengan informasi yang diberikan oleh informan, karena penelitian ini merupakan analisis sosial yang menggunakan pendekatan subyektivisme, yang berusaha memahami keadaan apa adanya. Paradigma yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah paradigma interpretif.

Nanik (2017). Peneliti menggunakan pendekatan subyektivisme yang merupakan penelitian berdasarkan dari pikiran (kesadaran, ego, diri, persepsi-persepsi kita, urusan pribadi kita) dan bukan dari sumber-sumber objektif, hanya individual lah yang tahu. Hal ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pemahaman makna laba dan penentuan laba bagi pedagang kaki lima.

Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif yang memiliki tujuan agar data yang diperoleh dari pedagang kaki lima tentang makna laba agar dapat dipaparkan secara jelas. Data dipaparkan secara apa adanya sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Pengumpulan data yang dibutuhkan dipandu oleh teori-teori yang diperoleh dari referensi buku akuntansi manajemen dan digabungkan dengan fakta-fakta serta fenomena yang ditemukan peneliti pada saat melakukan penelitian langsung di Pedagang Kaki Lima Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.

### 3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Pedagang Kaki Lima Belakang kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang yang beralamat di Jalan Sunan Kalijaga, Kec Lowokwaru, Kab Malang, Jawa Timur. Sebagai tempat penelitian Karena sepanjang jalan belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang adalah pusat pedagang kaki lima. Peneliti tertarik melakukan penelitian pedagang kaki lima di belakang kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang untuk mengetahui bagaimana mereka memahami makna laba dan penentuan laba.

### 3.3 Subyek Penelitian

Dalam penelitian ini subyek yang dimaksud oleh peneliti adalah orang, tempat, atau barang dagangan sebagai bagian dari subyek penelitian ini. Adapun orang dalam subyek penelitian dalam tulisan adalah orang-orang yang berjualan di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang. Dan adapun barang dagangan yang termasuk dalam subyek penelitian ini adalah makanan dan minuman apa saja. Semua subyek diatas sangat penting dalam penelitian ini karena akan dipaparkan dalam kesimpulan hasil peneliti.

### 3.4 Data dan Sumber data

Dalam penelitian ini ada dua sumber yang akan peneliti gunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber yaitu data dari Pedagang Kaki Lima. Sumber data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah wawancara kepada seorang Pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Sumber data sekunder adalah sumber data yang memberikan informasi atau data tambahan yang dapat memperkuat data pokok, yang berupa manusia atau benda ( buku,

penelitian terdahulu) dan beberapa referensi buku akuntansi manajemen, serta data-data lain yang terkait tentang pemahaman makna laba dan penentuan laba.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif yaitu kata-kata dan tindakan, sisanya adalah data tambahan seperti dokumen dan data lainnya.

Penelitian kali ini memilih jenis data kualitatif. Data yang diperoleh harus memiliki valid dan real. Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah:

1. tertentu). Wawancara-wawancara seperti itu memerlukan pertanyaan-pertanyaan Wawancara

Creswell (2010:267) dijelaskan bahwa dalam wawancara penelitian kualitatif, peneliti dapat melakukan *face-to-face interview* (wawancara berhadap-hadapan) dengan responden, mewawancarai melalui telepon, atau terlibat dalam *focus group interview* (wawancara dalam kelompok yang biasanya secara umum tidak terstruktur dan bersifat terbuka yang dirancang untuk memunculkan pandangan dan opini dari responden. Inti dari metode wawancara adalah di setiap penggunaan metode akan selalu muncul pewawancara, responden, materi wawancara, dan jika ada pedoman wawancara. Wawancara dilakukan untuk menambah perolehan data yang didapat secara langsung dari Bapak Sutris dan Bapak Dedi Setiawan agar peneliti mendapatkan kejelasan dengan topik permasalahan yang dibahas terkait pemahaman makna laba dan penentuan laba di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.

## 2. Observasi

Hasanah (2016) observasi merupakan salah satu kegiatan ilmiah empiris yang mendasarkan fakta-fakta lapangan maupun teks, melalui pengalaman panca indra tanpa menggunakan manipulasi apapun. Tujuan dari observasi adalah deskripsi, pada penelitian kualitatif melahirkan teori dan hipotesis, atau pada penelitian kuantitatif digunakan untuk menguji teori dan hipotesis. Peneliti melakukan observasi secara langsung di lokasi penelitian yaitu Pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.

Observasi secara langsung dianggap perlu dilakukan dari pada hanya sekedar menjadi saksi, karena peneliti secara langsung melakukan wawancara tentang pemahaman makna laba dan penentuan laba dan tentang fenomena yang terjadi dalam pedagang kaki lima.

Peneliti telah melakukan observasi awal pada pedagang kaki lima dengan melihat langsung lokasi dan keadaan yang ada pada pedagang kaki lima serta bertemu langsung dengan si penjual bahwasanya penjual tersebut sudah mempunyai pelanggan banyak karena sudah bertahun-tahun berjualan di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.

### 3.6 Analisis Data

Analisis data merupakan proses sistematis pencarian dan pengaturan transkripsi wawancara, catatan lapangan, dan data-data yang telah dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman mengenai materi-materi pada topik permasalahan dalam penelitian.

Fenomenologi transendental dipilih sebagai metode dalam penelitian ini, fenomenologi transendental atau yang kerap hanya disebut fenomenologi merupakan ilmu mengenai

penampakan atau fenomena (Adian,2010). Fenomena sendiri dijelaskan oleh Kuswarno (2009) sebagai fakta yang didasari dan masuk dalam pemahaman manusia. Dengan demikian, fenomena bukanlah sepenuhnya seperti apa yang tampak secara kasat mata melainkan apa yang masuk dalam kesadaran.

Data yang didapatkan dari Pedagang Kaki Lima diolah dan dimanfaatkan sedemikian rupa sehingga pada akhirnya menyimpulkan kebenaran yang dapat digunakan. Untuk mendapatkan jawaban dari rumusan masalah, peneliti melakukan langkah-langkah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Penulis akan melihat bagaimana keadaan pedagang kaki lima di belakang kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bagaimana cara mereka memahami makna laba dengan teori laba konvensional dan teori laba Islam dengan cara mewawancarai pedagang kaki lima.
3. Selanjutnya, hal tersebut akan di analisis sehingga bisa ditarik kesimpulan apa makna laba dan penentuan laba bagi pedagang kaki lima di belakang kampus uin maulana malik Ibrahim Malang.

## BAB IV

### PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

#### 4.1 Profil Pedagang Kaki Lima di belakang Uin Maulana Malik Ibrahim Malang

Salah satu informal yang sering ditemui diminati oleh masyarakat adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). Pedagang Kaki Lima adalah pedagang yang berjualan di suatu tempat umum seperti tepi jalan, taman-taman, dan pasar-pasar tanpa adanya izin usaha dari pemerintah. Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima adalah mereka yang berusaha di tempat-tempat umum tanpa adanya izin dari pemerintah.

Pedagang Kaki Lima merupakan usaha ekonomi informal yang membuka kesempatan bagi siapa saja untuk beraktivitas di dalamnya. Mulai dari mereka yang menempuh pendidikan formal/nonformal, hingga mereka yang tidak pernah menyentuh bangku sekolah. Pedagang kaki lima yang menjadi tempat peneliti (Pedagang Kaki Lima di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim), terdapat berbagai macam karakter individu yang menjadi *stakeholder*-nya. Meskipun karakter mereka berbeda-beda, mereka bisa hidup berdampingan satu sama lain secara harmonis dan tidak ada strata social yang lebih tinggi ataupun lebih rendah diantara mereka.

Lapangan kerja sangat terbuka luas bagi siapa saja, bahkan bagi beberapa mahasiswa, usai kuliah selesai, mereka memanfaatkan waktu senggang mereka untuk meraup rupiah dengan berjualan dipinggir jalan. Mereka melakukan itu untuk meringankan beban orang tua. Kalimat tersebut memberikan pandangan bahwa rezeki bisa didapatkan di mana saja atau profesi apa saja yang di geluti. Sebagai pedagang kaki lima hal ini mencerminkan bahwa usaha informal dapat menciptakan lapangan pekerjaan salah satunya adalah pedagang kaki lima.

Peneliti memilih lokasi tersebut karena tempat tersebut termasuk salah satu favorit mahasiswa Uin Maulana Malik Ibrahim Malang, akan tetapi tidak hanya mahasiswa Uin saja

yakni meliputi mahasiswa Unisma, Itn, dan Ub. Salah satu alasan pedagang kaki lima untuk berjualan ditempat tersebut yakni karena Strategis. Bisa dikunjungi oleh anak Ma'had Uin Malang, anak kos dan masyarakat. Situs sejarah kawasan dibelakang kampus Uin Malang yakni tegalan (sawah) dan lahan kosong. Pada tahun 2014 Pedagang Kaki Lima di belakang kampus hanya ada beberapa saja dan suasanaya masih gelap. Penjual pedagang kaki lima hanya pagi hingga sore hari. Seiring berjalanya waktu bisa berkembang dengan pesat hingga hari ini. jumlah pedagang kaki lima pada tahun 2014 yakni hanya 3 orang saja meliputi, Soto Qonaah, nasi goreng dan nasi pecel. Semakin tahun semakin ramai pengunjung pada pedagang kaki lima di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang, dan dibangunlah sebuah pujasera dengan menyewa setiap petak kios dengan berbagai macam orang berjualan seperti, Warung makanan, minuman, buah-buahan, bakso, mie ayam, soto, nasi goreng, nasi pecel, martabak, seblak, sempol, gorengan, warung kopi, dan konter pulsa. Bahkan ada yang berjualan pertamina mini (bensin) dan ban tubes.

Dari situlah kawasan belakang Kampus Uin Malang menjadi ramai dengan adanya pujasera yang dibangun oleh orang yang mempunyai lahan tersebut. Dari 3 orang penjual pedagang kaki lima hingga kini menjadi 13 orang penjual pedagang kaki lima. Pada tahun 2016 lah lahan kosong dan tegalan bisa menjadi tempat berbisnis untuk kalangan para pedagang kaki lima. Disamping itu bisa memudahkan mahasiswa untuk mencari makanan dan minuman, pujasera dibelakang Uin Maulana Malik Ibrahim Malang ada yang menyediakan hingga 24 jam dan ada juga yang hanya pagi hari saja atau sore hari. Tempat yang strategis itulah bisa untuk berkumpulnya mahasiswa diluar jam kuliah. Seperti diskusi organisasi maupun diskusi lainnya. Karena dengan luasnya lahan dan lebarnya tempat untuk berparkir sepeda itulah membuat mahasiswa tertarik untuk memilih pujasera tersebut. Kini dibelakang kampus Uin Maulana

Malik Ibrahim Malang menjadi pusat perbelanjaan mahasiswa dalam kebutuhan sehari-hari. Dan juga masyarakat yang berdekatan dengan kampus itulah bisa membeli makanan maupun minuman dengan harga yang standar.

#### 4.1.1 Profil Soto Qona'ah mencari berkah di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang

Awal mula berdirinya Soto Qona'ah yakni pada tahun 1986 yang berjualan dengan keliling dan pada tahun 2001 memulai berjualan di belakang Masjid Attarbiyah (Mastar) seiring berjalannya waktu Soto Qona'ah berpindah di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang pada tahun 2014 hingga saat ini. Soto Qona'ah adalah Soto Legend karena mereka menjual dagangannya sudah 20 tahun dengan ciri khas tersendiri. Dengan harga mahasiswa dan rasa rempah yang berbeda dengan yang lain. Soto Qona'ah berjualan pada hari senin-sabtu dan buka dari jam 06.00 pagi hingga jam 10.00 siang. Soto Qona'ah yang bertempat di jalan Gajayana Lowokwaru kota Malang, yakni Soto favorit mahasiswa. Dengan harga murah dan rasa rempah yang khas.

Maksud dan tujuan Bapak Sutris umur 61 tahun ini pemilik Soto Qona'ah yang berjualan di belakang kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang. Bapak Sutris sendiri menceritakan kenapa tidak menjual dagangannya dengan harga mahal karena menurut beliau tidak semua mahasiswa itu anaknya orang mampu. Bahkan bisa saja di rumahnya orang mampu disini berkecukupan. Dan bapak Sutris sendiri pernah di beri amanah oleh seorang kyai, apabila ingin berjualan dekat kampus jangan mengambil keuntungan yang banyak karena dengan keuntungan sedikit dan bisa membahagiakan orang itu lebih berkah. Bapak Sutris sendiri menerapkan amanah tersebut. Karena menurut beliau keuntungan yang di dapat sudah mencukupi. Dan Bapak Sutris sendiri mempunyai 2 karyawan, akan tetapi karyawan tersebut adalah seorang anak dari

Bapak Sutris sendiri. Beliau menceritakan meski karyawan tersebut anak sendiri bapak Sutris tetap memberi gaji setiap harinya.

Sedangkan berdirinya Soto Qona'ah yang bermula berjualan dengan keliling dan sekarang bisa memiliki tempat tetap untuk berjualan yang bertempat di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang adalah sebuah keberuntungan tersendiri bagi bapak Sutris. Dan pelanggan dari Soto Qona'ah tersendiri yakni mahasiswa dan kalangan masyarakat sekitar kampus. Semakin bertambahnya tahun semakin banyak pula pelanggan Soto Qona'ah.

#### 4.1.2 Profil Sate Ayam Bang Iwan di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang

Awal mula berdirinya Sate Ayam Bang Iwan yakni pada tahun 2008, bang iwan menceritakan asal muasal jualan sate ayam yakni dengan turun temurunya seorang kakek hingga sampe turun ke cucunya. Jadi mereka merantau dari Madura ke Malang pada tahun 2008 dengan berjualan sate ayam, hingga saat ini. ucap bang iwan “alhamdulillah sudah memiliki banyak pelanggan” jadi dimalang sendiri saya memiliki cabang yakni di jalan Tlogomas. Sebuah kebanggaan tersendiri bagi Bang Iwan dengan banyaknya orang yang menyukai makanan yang dijual dengan rasa yang berbeda dengan yang lain. Maka dari itu saya tidak boleh mengecewakan pelanggan dengan mutu rasa yang berbeda.

Sate ayam bang iwan sendiri yakni buka setiap hari pada jam 4 sore hingga jam 11 malam, alasan bang iwan berjualan di belakang kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang yakni dengan adanya lingkup mahasiswa yang cukup banyak dan berdekatan dengan asrama atau kos mahasiswa, maka dari itu bang iwan sendiri ber inisiatif untuk mencari karyawan, akan tetapi karyawan itu sendiri yakni saudara bang iwan sendiri. Agar lebih mudah untuk berkomunikasi.

Bang iwan sendiri yakni menjual dagangannya dengan harga yang stabil atau dengan harga mahasiswa, karena menurut bang iwan sendiri yakni dengan harga yang stabil bisa meringankan

seorang mahasiswa yang dari luar kota maupun luar Jawa. Tentu dengan harga stabil bang Iwan sendiri tetap memberi rasa yang enak. Karena menurut bang Iwan dengan harga stabil dan mutu rasa yang berbeda itulah yang membuat orang suka dengan sate bang Iwan. Oleh karena itu saya harus bisa menjaga mutu tersebut.

4.1.3 Dinamika Bisnis Pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang, meliputi:

#### A. Profil Wilayah

Jalan Sunan Kalijaga merupakan salah satu Kecamatan Lowokwaru yang berada di Kabupaten Malang yang tepatnya berada di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang yang bertepatan dengan kos maupun kontrakan mahasiswa. Wilayah pedagang kaki lima yang berada di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang sangat strategis sekali untuk dikunjungi banyak orang. Karena disitulah tempat untuk mencari kebutuhan mahasiswa dan masyarakat yang berdekatan dengan kampus. Mulai dari makanan minuman hingga kebutuhan lainnya.

#### B. Profil Pedagang

Fenomena keberadaan faktor informal yang biasanya disebut pedagang kaki lima (PKL), dapat juga disaksikan di kota Malang. tepatnya disekitar kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang di jalan Sunan Kalijaga kecamatan Lowokwaru. Diantara semua lapak PKL yang ada di jalan Sunan Kalijaga tersebut yakni, 13 diantaranya adalah Warung makanan, minuman, buah-buahan, bakso, mie ayam, soto, nasi goreng, nasi pecel, martabak, seblak, sempol, gorengan, warung kopi, dan konter pulsa. Bahkan ada yang berjualan Pertamina Mini (bensin) dan ban tubes. Profil pedagang yang berada

dibelakang kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang berdasarkan kategori kebutuhan sehari-hari mahasiswa dan masyarakat yang berdekatan dengan Kampus.

Pedagang kaki lima yang berada di Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang yakni hampir rata-rata berstatus dari lulus SD hingga SMP saja.. karena menurut mereka pada zaman dahulu bersekolah adalah kendala yang ditanggungnya, dikarenakan faktor ekonomi dan cara satu-satunya yakni berdagang. Dan adapula yang tidak bersekolah karena dari keluarga yang tidak mampu. Dari usia inilah mereka belajar cara berdagang hingga saat ini, mereka memiliki semangat yang tinggi untuk menggapai keinginannya. Semangat mereka melebihi orang-orang yang berpendidikan, dengan semangat yang hebat itulah menjadi seorang pedagang yang sukses.

#### C. Profil Bisnisnya

Informasi operasi dalam dunia bisnis sangat penting untuk pencapaian tujuan perusahaan. Anggaran operasional digunakan sebagai rancangan atau patokan dalam merealisasikan rencana dengan jumlah yang telah diperkirakan. Sama halnya dengan di perusahaan, informasi operasi pada usaha kecil juga sangat penting, mengingat kebutuhan kebutuhan dalam setiap usaha. Adapun kebiasaan untuk menganggarkan aktivitas operasional yang dilakukan oleh pengusaha kecil informal yang diwawancarai dengan cara bervariasi.

#### D. Pemasaran Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima dibelakang kampus uin maulana malik Ibrahim malang cara memasarkannya yakni dengan harga pasar atau harga standar namun dengan kualitas rasa yang enak dan cara pedagang melayani pelanggan dengan ramah dan baik. Dengan tempat yang strategis pula membuat mahasiswa tidak kesusahan dalam mencari makanan,

minuman, cemilan yang diinginkan. Begitu pula bagi mahasiswa yang kos-kosan atau kontrakan berdekatan dengan Kampus.

#### E. Dinamika keterlanjutan mereka dalam hubungan antar pedagang

Dalam tata kawasan pedagang kaki lima di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang yakni cukup tertata dan rapi, karena hampir rata-rata pedagang kaki lima disitu yakni berupa makanan dan minuman. Sebagai kawasan urban, dipenuhi oleh berbagai tipe konsumen yaitu: penduduk lokal, mahasiswa, dan pekerja pendatang.

Hubungan antar pedagang merupakan hal yang penting dalam menjalankan usaha pedagang kaki lima. Hal ini ditandai dengan adanya sikap tolong menolong antar sesama pedagang kaki lima. Para pedagang kaki lima yang berjualan di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang merasa bahwa mereka merupakan saudara yang sama-sama mencari nafkah karena mereka memulai usahanya sudah beberapa tahun yang lalu.

Pemilihan tempat membeli bagi konsumen sangat beragam. Dari kebutuhan pokok hingga kebutuhan lainnya. Dan hubungan antar pedagang Satu dengan pedagang lainnya yaitu memiliki rasa keharmonisan tersendiri dan memiliki rasa kekeluargaan. Tidak ada yang menjatuhkan satu sama lain melainkan bekerja sama dalam menjual dagangannya. Maka dari situlah patut dicontoh untuk pedagang yang lainnya.

#### 4.1.4 Keadaan Geografis Pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang

Dalam hal penulisan memilih lokasi penelitian di belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai tempat untuk mengumpulkan data, alasan penulis memilih lokasi tersebut sebagai daerah penelitian adalah dengan melihat bahwa daerah tersebut memiliki kepadatan penduduk yang banyak bekerja sebagai pedagang kaki lima.

Berdasarkan letaknya sangat strategis dengan tempat tinggal mahasiswa baik asrama maupun kos-kosan, oleh karena itu pedagang kaki lima banyak yang menjual dagangannya dengan beraneka ragam yakni: nasi goreng, sate, soto, makanan ringan, minuman, bakso maupun buah-buahan. Dengan dagangannya tersebut sangat mudah bagi mahasiswa untuk memperoleh makanan maupun minuman, Bahkan pedagang kaki lima dari pagi hingga larut malam selalu ramai dengan pembeli. Pedagang kaki lima sendiri menceritakan bahwasanya hasil penjualan setiap harinya selalu melebihi target, akan tetapi pedagang kaki lima pernah mengalami penurunan ketika mahasiswa mengalami libur panjang atau libur semester. Karena menurut mereka pembelinya hampir rata-rata yakni mahasiswa. Jadi menurut mereka apabila mahasiswa libur mereka juga ikut libur karena pengeluaran dan pemasukannya tidak sesuai keinginan atau target, jadi mereka mengambil untuk cuti diawal minggu liburnya mahasiswa. Selanjutnya mereka tetap berjualan meski, berjualannya sedikit. Karena bagi mereka meski sedikit yang terpenting bisa menyambung hidup atau bisa untuk makan sehari-hari.

#### 4.1.5 Bentuk Sarana Perdagangan

Widjajanti (2000:39-40) memberikan penjelasan tentang pengelompokkan pedagang kaki lima menurut sarana fisiknya sebagai berikut:

- a. Kios
- b. Warung semi permanen
- c. Gerobak atau kereta dorong
- d. Jongkok atau meja
- e. Gelaran atau alas
- f. Pikulan atau keranjang

Kios, secara fisik bangunan ini merupakan bangunan semi permanen yang biasa terbuat dari papan-papan dan tidak dapat dipindahkan. Pedagang ini di kategorikan menetap karena diatur sedemikian rupa sehingga menjadi sebuah bilik, yang mana pedagang tersebut juga tinggal didalamnya.

Warung semi permanen, biasanya terdiri dari beberapa gerobak yang diatur berderet yang dilengkapi dengan meja dan bangku-bangku panjang. Gerobak atau kereta dorong, biasanya beratap sebagai perlindungan dari katahari dan hujan. Sarana ini dikategorikan jenis pedagang kaki lima yang menetap dan tidak menetap. Jongkok atau meja, bentuk sarana visi berdagang seperti ini biasanya beratap dan tidak beratap. Sarana seperti ini dikategorikan jenis pedagang kaki lima yang menetap. Gelaran atau alas, pedagang biasanya menggunakan kain ataupun tikar sebagai alas dalam menjajakan barang dagangannya. Pikulan atau keranjang, sering digunakan oleh para pedagang keliling atau semi menetap dan dibawa berpindah-pindah tempat.

#### 4.1.6 Lokasi Pedagang Kaki Lima

##### 1. Lokasi Soto Qona'ah

- Tempat kedudukan

Jalan Gajayana Desa Merjosari Kecamatan lowokwaru Malang di belakang  
Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang

##### 2. Lokasi Sate Ayam Bang Iwan

- Tempat kedudukan

Jalan Sigura-gura Kecamatan Lowokwaru Malang di belakang Kampus Uin  
Maulana Malik Ibrahim Malang.

#### 4.1.7 Kegiatan Produksi

##### 1. Soto Qona'ah

Proses pembuatan yakni dari sore hingga malam, akan tetapi berbelanja bahan bakunya setelah pulang dari berjualan yakni jam 12.00 siang. Dan memulai untuk mengupas kentang, goreng kentang, menggoreng ayam dan membuat sambal itu sampai isya itupun jeda istirahat hanya untuk sholat saja. Setelah itu bangun jam 00.00 untuk memasak nasi, membuat kuah dan merebus bihun. Untuk membuat bumbu sotonya itu seminggu sekali pada hari minggu, dan dihari minggu itulah Bapak Sutris libur berjualan. Di hari minggu jam 06.00 pagi pergi kepasar untuk belanja bumbu-bumbu dan keperluan dalam setiap minggunya sampe jam 12.00. setelah itu bumbu-bumbu tersebut dicuci lalu kembali lagi kepasar untuk nyelep (menghaluskan bumbu menggunakan mesin). Setelah itu bumbunya di gongsong hingga matang dan diberi serai, daun salam, daun jeruk agar cita rasanya itu enak. setelah dingin dimasukan ke kulkas untuk stok dalam seminggu. Bumbu soto tersebut seperti : bawang merah, bawang putih, kunyit, jahe, pala, ketumbar, merica itu di racik terlebih dahulu sebelum dihaluskan. Dan sebelum sholat subuh Bapak Sutris memulai merapihkan dagangannya untuk berjualan di pagi hari jam 06.00 pagi hingga jam 11.00 siang. Setelah sampai di tempat berjualan Bapak sutris hanya sebagai kasir dan istri Bapak Sutris bagian melayani dan untuk bagian mencuci mangkok kotor dan membersihkan tempat yang kotor yakni 2 anak Bapak sutris. Semua dilakukan dengan kerjasama Keluarga Bapak Sutris . Akan tetapi 2 anak Bapak Sutris itu dalam kesetiap harinya mendapatkan uang dari Bapak Sutris. Jadi 2 anak Bapak Sutris Itu sendiri yakni Pegawai.

## 2. Sate Bang Iwan

Proses pembuatan sate bang iwan yakni dari pagi hingga siang hari, pada jam 06.00 pagi pergi kepasar untuk berbelanja seperti ayam, bumbu sate dan keperluan yang habis. Setelah sampai dirumah ayam tersebut ditetelin (dipisahkan ayam dan tulangnya), Setelah itu ayam tersebut ditusukin dan dimasukan ke dalam flezer (kulkas). Dan setelah sholat dhuhur memulai membuat bumbu sate, bahan-bahanya yakni kacang tanah, bawang putih, bawang merah, kemiri, cabe merah besar. Semuanya di blender. Cara masak bumbunya yakni pertama siapkan wajan besar dan diisi dengan air tunggu sampai mendidih lalu masukan garam, micin, masako, dan gula. Setelah itu masukkan bumbu yang sudah dihaluskan, dan tunggu sampai mendidih setelah itu masukkan kacang tanah yang sudah dihaluskan dan diaduk dengan rata sampai matang. Setelah sholat ashar bang iwan merapihkan daganganya untuk dijual, sesampainya disana bang iwan menata barang daganganya dan membuat arang-arang agar panas. Dan bang iwan melakukan penjualanya dengan kerjasama bersama 1 karyawan.

## 4.2 Data Hasil Penelitian

sub bab ini menjelaskan bagaimana memahami laba dan menentukan laba bagi pedagang kaki lima. Dimana untuk menentukan laba pedagang kaki lima harus memiliki catatan pengeluaran dan pemasukan setiap penjualannya. Yang nantinya akan mempengaruhi penghasilan seutuhnya apabila pencatatan tersebut bisa detail atau terperinci. Akan tetapi pedagang kaki lima disini tidak memakai pencatatan sama sekali, karena menurut mereka tidak mudah untuk memahami tersebut. mereka beranggapan saya hanya berpendidikan sampai Sekolah Dasar (SD) saja. Jadi mereka tidak memperdulikan laba tersebut seperti apa, yang terpenting bisa berbelanja kembali untuk berjualan besok dan bisa untuk kehidupan sehari-hari.

### a. Makna laba Dimata bapak Sutris

Pada hari Jum'at pukul 09.00 bertanya kepada Informan pertama bapak Sutris sebagai penjual Soto Qona'ah, saat ditanya mengenai makna laba bapak sutris menjawab “Keuntungan setiap penjualan toh mba”

Kemudian peneliti tersenyum mendengar penjelasan informan tentang makna laba. Umumnya masyarakat mengetahuinya laba itu keuntungan setiap penjualan. Tidak mengetahui bagaimana laba yang sebenarnya. Maka dari itu saya sedikit menjelaskan ke bapak sutris bahwasanya makna laba yaitu arti laba dalam berjualan yakni dengan menerima keuntungan bersih yang didapatkan oleh setiap penjualannya.

Kemudian lanjut bertanya kepada informan terkait dengan penentuan laba menurut bapak sutris, dan bapak sutis dengan sigap menjawab,

“kalo saya tidak menentukan labanya seperti apa mba, kalo prinsip saya yang terpenting jualan saya laku, dan bisa membahagiakan orang dengan harga terjangkau, karena saya sendiri juga berjualan ini tidak mencari keuntungan lebih. Yang terpenting berkah”

Kemudian bapak Sutris menjelaskan, karena di zaman sekarang tidak ada orang yang ingin keuntungannya sedikit melainkan ingin memiliki keuntungan yang lebih banyak. Prinsip bapak Sutris bisa membuat orang tersenyum dan hidupnya berkah.

Selanjutnya terkait pemaknaan akuntansi, bagi Bapak sutris akuntansi sama halnya dengan Kwitansi.

“Biar kwitansi tidak saya pakai karena orang yang beli biasanya tidak minta kwitansi pembelian. Kalau penjual di sekeliling saya tidak ada yang menggunakan kwitansi, tidak tahu kalau penjual selain disini”.

Ada pemahaman yang salah terkait pemaknaan akuntansi oleh informan. Peneliti beranggapan bahwa informan salah mendengar apa yang dikatakan oleh peneliti, apa lagi antara kata akuntansi dan kwitansi itu terdengar akrab. Peneliti mengulang pertanyaan yang sama dan tetap saja informan mengartikan akuntansi adalah kwitansi.

“Iyah, kwitansi toh mba, tidak ada saya tidak pakai”

Dari hasil pendekatan terhadap keluarga Bapak Sutris dengan tujuan untuk mengetahui lebih mendalam terkait dengan informan, tak heran jika Bapak Sutris menyamakan akuntansi dengan Kwitansi. Dari segi kata memang antara akuntansi dan kwitansi hampir mirip, juga keduanya merupakan bagian dari ekonomi (keuangan). Latar belakang pendidikan Bapak Sutris hanyalah tamatan SD wajar saja jika Bapak Sutris menyamakan antara akuntansi dan kwitansi. Memperhatikan mimik wajah Bapak Sutris saat wawancara, tampak bahwa dia sedang berfikir saat peneliti bertanya tentang akuntansi, namun seketika Bapak Sutris menjawab pertanyaan peneliti seperti pada uraian diatas. Dari hemat peneliti, kemungkinan besar Bapak Sutris baru pertama kali mendengar kata akuntansi makanya dia memaknai akuntansi itu sama dengan kwitansi.

Setelah beberapa saat peneliti berfikir bagaimana cara peneliti menjelaskan atau memberikan gambaran terkait akuntansi bagi Bapak sutris. Peneliti kembali bertanya dengan lebih akrab dan kata-kata yang mudah dipahami oleh informan yaitu tentang pencatatan keuangan (bukan semacam nota atau kwitansi) bagi usahanya. Bapak Sutris menjawab seperti pada uraian dibawah:

“Aduh,tidak ada yang seperti itu mba. Karena kita sudah tahu berapa banyak uang yang masuk dan berapa banyak uang yang keluar dalam sehari. Karena saya sendiri yang megang”

Pernyataan tersebut sebagai bentuk *noema* informan. Tidak adanya pencatatan keuangan fisik untuk usaha Bang Iwan. Informan telah mengetahui berapa penjualan yang masuk dan pengeluaran setiap harinya. Dari pengamatan peneliti sendiri, pencatatan yang dimaksud oleh informan hanya sekedar pencatatan kuantitas pengeluaran apa saja yang dibeli dan berapa penjualan yang telah terjual.

Pencatatan keuangan (Informasi Akuntansi) untuk usaha informan di anggap tidak penting karena informan telah mengetahui jumlah penjualan yang sudah keluar dan berapa keuntungan yang didapat dalam setiap harinya. Informan menunjukkan ketegasannya dalam menjawab pertanyaan yang peneliti berikan terkait informasi akuntansi (pencatatan keuangan) untuk usahanya.

Terlepas dari proses pencarian makna akuntansi (pencatatan keuangan) dari kacamata pedagang informal, ada sisi subyektif (*noesis*) yang bisa dirasakan langsung dengan kehidupan pribadi peneliti. Sebagaimana potongan wawancara berikut:

“Saya bisa menyekolahkan anak saya hingga dia bekerja, dan ada juga yang sudah menikah. Semua hasil dari kerja keras saya menjual”

Jika dilihat dari sudut pandang materialistik, tentu siapapun tidak akan menyangka orang tua yang hanya berprofesi sebagai pedagang kaki lima yang terkadang dipandang

sebelah mata oleh sebagian orang bisa menyekolahkan kedua orang anaknya sampai menggapai yang diinginkan hingga mengantarkan anaknya sampai ke pernikahan. Sehari-hari bekerja dengan kios sangat sederhana dipinggir jalan sungguh tak mengira informan bisa menyaksikan penobatan sacral anaknya dalam pernikahan.

Setelah beberapa saat berbincang lepas dengan informan, peneliti kemudian mencoba untuk kembali ke topic yang telah dibahas. Peneliti bertanya kepada Bapak sutris tentang jumlah pendapatan yang didapatkannya. Bapak Sutris menjelaskan kembali setelah melihat ekspektasi wajahnya yang keliatan seperti sedang berfikir,

“Alhamdulillah, pendapatan setiap harinya bisa melebihi target, itu kalo mahasiswa mulai aktif. Tapi kalo mahasiswa libur saya tidak berjualan mba, karena pembeli saya hampir rata-rata anak mahasiswa”

Keuntungan yang didapatkan oleh informan tergantung dari banyaknya pembeli yang datang setiap harinya. Penjualan tersebut setiap harinya bisa melebihi target dengan alasan mahasiswa sudah aktif dalam belajar mengajarnya. Informan tidak menghitung secara pasti berapa pendapatan yang diperolehnya. Yang terpenting baginya diluar dari perhitungan laba bersih adalah kebutuhan sehari-hari terpenuhi serta modal untuk usaha tidak dikurangi. Untuk menanggapi hal itu secara lebih mendalam, peneliti menanyakan jumlah yang jelas dari labaa setiap harinya, jangan sampai pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha kemudian tercampur dengan uang pribadi. Bapak Sutris tertawa kemudian menjawab pertanyaan peneliti,

“Saya menjual untuk saya belanja kan? Asal modal kembali berarti sudah pendapatan juga. Kalau perhitungan uang belanja sudah cukup selanjutnya akan masuk ke tabungan”

Menurut *epoche* dari informan, laba yang diperoleh pada akhirnya akan dibelanja. Pendapatan bisa dikatakan sebagai laba jika modal usaha yang dikeluarkan sudah

kembali, kebutuhan sehari-hari bisa terpenuhi dan ada tabungan dari hasil usaha tersebut. Bahkan tanpa harus ada pengelompokan laba, uang tersebut telah jelas menjadi miliknya. Keterbatasan ekonomi dan pendidikan membuat para pedagang kaki lima semakin jauh dari akses ilmu akuntansi, sehingga perhitungan secara pasti mengenai transaksi keuangan usahanya tidak dilakukan secara tepat. Telah nampak terlihat bahwa ilmu akuntansi dikuasai oleh para pemodal besar bahkan arahnya pun ditentukan olehnya.

Keterbatasan pendidikanlah yang membuat informan sangat minim pengetahuan mengenai pencatatan keuangan. Padahal ilmu merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari proses hidup umat manusia. Sekolah adalah media formal yang disediakan pemerintah dengan tujuan untuk mencerdaskan kehidupan bangsa, seperti yang diamanatkan oleh UUD 1945. Namun pola pikir masyarakat kebanyakan yang menganggap bahwa jenjang pendidikan formal seseorang itulah yang menentukan kapasitas keilmuannya. Hal ini sesuai dengan potongan wawancara oleh Bapak Sutris,

“Saya hanya lulusan SD, dulu waktu saya sekolah asalkan sudah pintar membaca dan menulis itu yang paling penting”

*Eidetic reduction* yang dapat peneliti abstraksikan adalah Bapak Sutris belum memahami informasi akuntansi. Semua transaksi yang terjadi hanya berdasarkan intuisi. Namun bagi peneliti sendiri intuisi ini jika dikembangkan dapat membimbing manusia mendapat pengetahuan termasuk akuntansi (pencatatan keuangan) sebagaimana yang diyakini oleh Descartes sebagai sesuatu “yang murni”. Pedagang kaki lima lebih banyak menggunakan kekuatan intuisinya dalam menentukan sebuah nilai transaksi dari pada menggunakan logikanya. Intuisi dalam hal ini diartikan dengan kemampuan untuk mengetahui atau memahami sesuatu tanpa dipikirkan dan dipelajari, diartikan juga dengan bisikan hati atau gerak hati.

b. Makna laba Dimata Bapak Iwan

Pada hari sabtu pukul 19.00 bertanya kepada Informan kedua bapak Iwan sebagai penjual Sate Ayam, saat ditanya mengenai makna laba bapak iwan langsung sigap menjawab

“Kalo saya pernah mendengar dari adek saya, yakni Bhetenah adhegeng (sebagian untung dari jualan) gitu mba”

Kemudian saya meluruskan jawaban dari bang iwan tersebut. Makna laba sendiri yakni arti laba dalam berjualan yakni dengan menerima keuntungan bersih yang didapatkan oleh setiap penjualanya.

Kemudian melanjutkan pertanyaan kepada informan yakni terkait dengan penentuan laba menurut bang iwan sendiri, bang iwan menjawab

“Kalo menurut saya yang terpenting lancar, meski untung sedikit. Walaupun yang lain pada menaikkan harga. Karena menurut saya melihat kondisi juga mba, kalo saya hanya memperlakukan dengan besar kecilnya sate aja mba”

Kemudian menanggapi pendapat bang iwan yakni, dengan harga stabil bang iwan tidak menaikkan harga akan tetapi memperlakukan dengan besar kecilnya sate. Hebatnya Bang iwan sendiri yakni memperdulikan kondisi masyarakat dan lingkungan sekelilingnya, yang hampir rata-rata yakni mahasiswa.

Dari pernyataan awal Bang Iwan, peneliti tidak mendapatkan bayangan positif jika akuntansi dikaitkan dengan usaha kecil apa lagi pedagang kaki lima. Bang Iwan yang merupakan pelajar SD saja setidaknya mempunyai pengetahuan dari adek-adek saya yang telah lulus Sma dan belajar di jurusan IPS, setidaknya mempunyai pengetahuan tentang akuntansi.

Bang Iwan mengatakan akuntansi itu tidak pernah dibahas untuk kios-kios usaha kecil seperti usahanya. Kesadaran terhadap akuntansi yang hanya diperuntukkan bagi

perusahaan besar saja karena sudah menjadi pelajaran dalam kesehariannya. Bang Iwan memahami bahwa akuntansi bagi usaha kecil seperti miliknya belum dibahas dalam pelajaran sekolah formal. Pelajaran akuntansi yang didapatkannya terbatas pada doktrinasi bahwa akuntansi di peruntukkan bagi perusahaan besar (korporasi), (ujar bang Iwan dari penjelasan sang adek). Peneliti kemudian sangat memahami apa yang diutarakan oleh informan, *jangan* dikelas-kelas akuntansi sekolah, pada universitas tempat peneliti menuntut ilmu, sangat jarang bahkan hampir dikatakan tidak pernah ada mata kuliah yang membahas akuntansi pada usaha informal dalam hal ini pedagang kaki lima.

Kesadaran akan pentingnya suara hati dan praktik akuntansi sudah peneliti jelaskan dalam bagian pendahuluan bahwa terkadang mahasiswa yang menuntut ilmu di perguruan tinggi menganggap bahwa akuntansi hanyalah milik perusahaan yang besar, dimana perusahaan tersebut menyajikan laporan keuangan guna menarik investor untuk menanamkan dananya di perusahaan yang bersangkutan. Pemahaman dalam sistem pendidikan saat ini telah lepas dari realitas masyarakat Indonesia dan dibawa langsung dari “dunia lain” (Barat) yang memiliki nilai-nilai Indonesia sendiri tanpa kodifikasi dan penyesuaian yang signifikan (Mulawarman, 2012: 2)

Peneliti memperhatikan proses belajar-mengajar di kelas, memang mahasiswa “disodorkan” oleh berbagai jenis teori, dan tentunya semua itu terpaku pada *textbook* sehingga “menghipnotis” mahasiswa untuk mempunyai pemikiran yang cenderung kaku. Setiawan dan Kamayanti (2012: 4) menyimpulkan bahwa di AS, praktik pendidikan akuntansi 100% bertumpu pada accounting *textbooks*, ditambah lagi kondisi bahwa tipe perkuliahan lebih disukai dimana situasi dosen menganggap pengetahuan yang

disampaikan adalah “kado/hadiah (*gift*)” kepada mahasiswa (Setiawan dan Kamayanti, 2012: 5). Mayoritas mahasiswa memahami akuntansi adalah suatu cara agar entitas dapat menghimpun kekayaan sebesar-besarnya, beranggapan bahwa yang lebih banyak bekerja berarti yang lebih banyak mendapatkan hasilnya, tanpa memikirkan pihak-pihak yang dirugikan atas tindakan yang telah dilakukan. Sehingga pengusaha kecil yang lemah semakin lemah sementara korporasi besar semakin merajelela dengan tumpukan kekayaan.

Akuntansi merupakan produk yang dibangun dari nilai-nilai masyarakat dimana akuntansi dan system akuntansi dikembangkan. Akuntansi dan system pendidikan akuntansi saat ini harus sesuai dengan nilai dan norma yang ada dalam masyarakat bukannya berpedoman pada system kapitalis agar akuntansi dapat bermanfaat bagi semua yang menjalankan usaha terlepas besar atau kecilnya usaha tersebut. Dengan demikian akuntansi bukanlah sesuatu yang bebas nilai melainkan syarat akan nilai-nilai kemanusiaan.

Peneliti kemudian ingin mengetahui dalam usaha informal seperti yang disajikan oleh informan tersebut melakukan pencatatan keuangan atau tidak. Berikut jawaban dari informan,

“Tidak dicatat mba, karena saya kalo ada yang beli langsung saya simpan uangnya. Dan setiap hari hanya menghitung pemasukan berapa dan pengeluaran berapa, selanjutnya saya menghitung berapa hasil bersih setiap harinya”

Berdasarkan wawancara lebih lanjut dengan informan, Bang Iwan menganggap bahwa tidak dilakukannya pencatatan karena setiap menerima uang dari pembeli, uang tersebut langsung disimpan. Baginya transaksi yang terjadi tanpa dicatatpun itu tidak masalah karena setiap harinya informan telah melakukan perhitungan atas jualannya.

Kemudian peneliti kembali bertanya kepada informan, alasan tidak dilakukannya pencatatan keuangan untuk usahanya. Dengan sedikit tersenyum dan menunduk mungkin berfikir, beberapa waktu kemudian Bang Iwan kembali melihat peneliti dan menjawab:

“Kalo dipikir-pikir bisa juga dicatat, tapi untuk apa dicatat mba. Karena penjual pedagang kaki lima tidak ada orang yang berhutang”.

Jawaban tersebut merefleksikan *epoche* informan, tampaknya informan memahami dengan baik pertanyaan peneliti sehingga informan berpendapat bahwa sebenarnya pencatatan bisa dilakukan. Hanya saja, bagi informan untuk apa dilakukan pencatatan setiap penjualan yang terjadi uangnya diterima secara langsung dan tidak ada orang yang menghutang karena mereka membeli umumnya adalah orang yang tidak sengaja sedang melewati jalan tersebut dan hampir rata-rata anak mahasiswa.

Setelah beberapa saat mengamati jawaban dari informan, peneliti kemudian mengerucutkan diskusi dengan menanyakan mengenai niat dalam melakukan pencatatan keuangan bagi usahanya. Bang Iwan terdiam sejenak seperti sedang menyusun kata-kata untuk menjawab pertanyaan peneliti, berikut redaksi atau jawaban Bang Iwan:

“Tidak sampai ada dipikiranku karena bagiku usaha sendiri dan kecil juga, jadi ngapain mencatat laporan keuangan. Coba pedagang lain mencatat keuangan dan itu bagus, maka saya ikut mencatat”

Dari pemaknaan peneliti terhadap informan, tampak bahwa informan tidak habis pikir akan mendapatkan pertanyaan seperti itu dalam wawancara tersebut. Bagi informan, bahkan tidak pernah tersirat pemikiran untuk mencatat transaksi keuangan usahanya. Informan menganggap bahwa tidak perlu pencatatan karena usaha tersebut adalah usaha perorangan miliknya sendiri. Bayangan positif dapat peneliti rasakan saat informan

mengatakan seandainya pedagang lain telah menerapkan pencatatan keuangan dan usaha tersebut bagus, maka informan juga akan melakukan pencatatan.

*Eideric reduction* yang dapat peneliti pahami dari diskusi dengan Bang Iwan adalah, akuntansi dimaknai hanya milik perusahaan besar saja untuk mengetahui aktivitas ekonomi dalam perusahaan tersebut. Akuntansi baginya tidak untuk usaha-usaha kecil seperti pedagang kaki lima karena hal ini sesuai dengan apa yang diserap dari institusi dimana hanya mengajarkan tentang akuntansi pada korporasi besar baik dari teori maupun praktek pencatatan yang di contohkan. Peneliti sendiri menyayangkan bahwa system di Indonesia masih sangat kapitalistik yang kemudian memberikan doktinasi pada institusi pendidikan dimana pemahaman akuntansi baik oleh praktisi maupun akademisi di ukur dengan satuan uang yang banyak sehingga menghasilkan sifat materialistic yang memicu hadirnya sifat individualistic dalam diri. Dengan adanya sifat individualistic tersebut, kemudian menjadi perantara untuk memaksimalkan kepentingan pihak-pihak tertentu (perusahaan besar) dan mengabaikan pihak yang semakin lemah (pengusaha kecil).

**Tabel 4.2**  
**Makna Laba dan Penentuan Laba Pada Pedagang Kaki Lima**

<b>Bapak Sutris</b>	<b>Bang Iwan</b>
Keuntungan dari jualan	Selisih antara pemasukan dan pengeluaran
Cukup untuk kebutuhan sehari hari	Keuntungan dari jualan
Berkah dalam berjualan meski untung sedikit	harga standar dengan mempermainkan seberapa besar kecilnya ayam
Menabung untuk masa depan	Menabung untuk masa depan
Modal kembali dengan setiap harinya	Modal kembali tergantung dari seberapa banyaknya pembeli
Memiliki sistem membahagiakan orang dalam berjualan	Memiliki cara tersendiri dalam menentukan laba

**Sumber:** Olah Data Peneliti

#### 4.2.1 Konsep Income Secara Ekonomi dan Akuntansi

Income atau laba dapat dilihat dari dua sudut pandang yaitu dilihat dari sisi ekonomi dan sisi akuntansi.

Laba dari sisi ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor dari hasil penanaman modalnya, setelah dikurangi seluruh biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut.

Fischer (1912) mendefinisikan laba ekonomi sebagai deretan peristiwa yang dihubungkan dengan berbagai tahapan berbeda yaitu penikmatan laba psikis, laba nyata, dan laba uang. Lindah (1919) memiliki pandangan berbeda dengan mengaitkan konsep laba ekonomi dan bunga, lalu dihubungkan dengan peningkatan barang modal selama waktu tertentu. Sedangkan Hicks (1946) mengembangkan kedua konsep diatas dengan mendefinisikan laba ekonomi sebagai jumlah maksimum yang dikonsumsi selama suatu periode dan pada akhir periode masih memiliki kekayaan yang sama seperti awal periode.

#### 4.2.2 Sifat Laba Ekonomi

Sifat-sifat laba ekonomi berdasarkan definisi Fischer, Lindah dan Hicks mencakup ke dalam tiga tahapan yaitu :

1. Physical Income

Konsumen barang dan jasa pribadi yang sebenarnya memberikan kesenangan fisik dalam pemenuhan kebutuhan, laba jenis ini tidak bisa diukur.

## 2. Real Income

Kepuasan terjadi karena kesenangan fisik yang timbul dari keuntungan yang diukur dengan pembayaran uang yang dilakukan untuk membeli barang atau jasa. Ukuran yang digunakan adalah biaya hidup (cost of living)

## 3. Money Income

Hasil uang yang diterima dan dimaksudkan untuk konsumsi dalam memenuhi kebutuhan hidup.

### **4.2.3 Menentukan Kualitas Penjualan**

Cara mereka menentukan kualitas dagangannya yakni dengan kualitas rasa yang berbeda dengan yang lain, akan tetapi dengan harga mahasiswa. Karena bagi mereka dengan harga tersebutlah mereka bisa memberi orang bahagia atau tersenyum, karena tidak semua mahasiswa orang yang mampu, maka dari itu mereka tidak mengambil keuntungan yang banyak. Melainkan mengambil keuntungan sedikit akan tetapi berkah, bisa membahagiakan banyak orang.

### **4.2.4 Bentuk Laba dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang**

Anggaran operasional digunakan sebagai rancangan atau patokan dalam merealisasikan rencana dengan jumlah yang telah diperkirakan. Sama halnya dengan diperusahaan, informasi operasi pada usaha kecil juga sangat penting, mengingat kebutuhan-kebutuhan dalam setiap usaha. Adapun kebiasaan untuk menganggarkan aktivitas operasional yang dilakukan oleh pengusaha kecil informal yang diwawancarai dengan cara bervariasi. Berikut wawancara dengan Bapak Sutris,

“Saya menjual dagangannya dengan harga yang standar karena saya melihat situasi dan kondisi, saya juga tidak mengambil keuntungan banyak. karena bagi saya keuntungan sedikit akan tetapi bisa membuat orang bahagia itu sangat berarti buat saya. Yang penting berkah bagi saya.”

**Tabel 4.2.1**  
Biaya Penjualan Bapak Sutris

Bahan baku	harga beli	Jumlah bahan	Total
Beras	10.000	50 Kg	500.000
Ayam	25.000	40 Kg	1.000.000
Bihun	70.000	1 Pack	70.000
Kentang	10.000	40 Kg	400.000
Kecap	9.000	15 Botol	135.000
Krupuk	300.000	1 Ball	300.000
Cabe	40.000	3 Kg	120.000
Bumbu dapur	50.000	1 Pack	50.000
Total			2.575.000

**Sumber:** Olah data peneliti

**Tabel 4.2.2**  
Maodl Usaha Bapak Sutris

Modal Awal Usaha	16.695.000
Sewa per tahun	10.000.000
Gerobak	2.000.000
Sendok	300.000
Mangkok	1.600.000
Dandang	200.000
Centong	20.000
Bahan Baku	2.575.000
	<hr/>
	16.695.000

**Sumber:** Olah data peneliti

#### 1. Biaya produksi

Asumsi biaya produksi terdiri dari biaya bahan, biaya tenaga masak, dan biaya overhead lain-lain sebesar separuh (50%) dari harga jual.

Yaitu  $50\% \times \text{Rp.}7.000$ , maka biaya produksi adalah Rp.3500 per porsi/cup.

Jika per hari terjual 500 porsi maka :

Biaya produksi per hari,  $3500 \times 500$  porsi = Rp. 1.750.000

Biaya produksi per bulan,  $1.750.000 \times 25$  hari = Rp. 43.750.000

2. Biaya operasional usaha

a. Sewa tempat 1 gerobak Rp 833.000/bulan

b. Gaji pegawai 2 Rp 200.000/hari

c. Biaya bahan baku 2.575.000/hari

Total biaya operasional usaha Rp. 3.608.000 per bulan.

3. Harga pokok penjualan

Maka harga pokok penjualan adalah biaya produksi + biaya operasional usaha. Yaitu

$\text{Rp.} 43.750.000 + \text{Rp.} 3.608.000 = \text{Rp.} 47.358.000$

4. Profit

Maka keuntungan dalam sebulan adalah :

OMSET Rp.60.000.000 dikurangi HPP Rp. 47.358.000

Maka ketemu laba Rp. 12.642.000

Bapak Sutris terkait dengan modal yang digunakan yakni dengan kebutuhan yang digunakan pada hari itu, jadi bervariasi. Pada hari-hari biasa seperti senin-jum'at saya berjualan dengan dagangannya lebih banyak dari pada hari-hari libur sabtu minggu karena kampus libur, modal yang digunakan bapak sutris adalah kurang lebih tiga juta. Sedangkan pada saat libur panjang, libur nasional atau libur semester. Saya tidak berjualan, karena pembeli dari dagangan saya yakni mahasiswa. Modal tersebut masing-masing mempunyai bagian untuk pembelian barang dagangan sebagaimana dari kutipan wawancara diatas.

Peneliti kemudian bertanya mengenai kendala kenapa informan tidak melakukan pencatatan fisik bagi usahanya. Berikut kutipan wawancaranya,

“Saya hanya sekolah sampe SD saja mba, jadi hanya bisa baca dan nulis saja”

Informan secara terang-terangan memaparkan bahwa dia tidak bisa melakukan (pencatatan) karena terbatas pada pendidikannya yang hanya tamatan sekolah dasar. Bagi informan, yang terpenting adalah bisa membaca dan menulis itulah yang terpenting. Informan kesusahan jika melakukan pencatatan (keuangan serta menghitung). Informan telah lama berdagang dan tanpa pencatatan keuangan pun usahanya bagus dan tetap berjalan.

**Tabel 4.2.3**  
Biaya Penjualan Bang Iwan

Bahan baku	harga beli	Jumlah bahan	Total
Beras	10.000	10 Kg	100.000
Ayam	25.000	30 Ekor	750.000
Kacang	26.000	10 Kg	260.000
Tusuk sate	6.000	5 Bks	30.000
Bawang Merah	50.000	1 Kg	50.000
Bawang Putih	30.000	1 Kg	30.000
Cabe	40.000	2 Kg	80.000
Bumbu dapur	50.000	1 Pack	50.000
Total			1.350.000

**Sumber:** Olah data peneliti

**Tabel 4.2.4**  
Modal Usaha Bang Iwan

Modal Awal Usaha	13.400.000
Sewa per tahun	6.000.000
Gerobak	5.000.000
Meja	300.000
Kursi	200.000
Terpal	100.000
Panci	50.000
Kompor	150.000
Sendok	100.000
Areng	150.000
Bahan Baku	1.350.000
	<hr/>
	13.400.000

**Sumber:** Olah data Peneliti

1. Biaya produksi

Asumsi biaya produksi terdiri dari biaya bahan, biaya tenaga masak, dan biaya overhead lain-lain sebesar separuh (50%) dari harga jual.

Yaitu  $50\% \times \text{Rp. } 30.000$ , maka biaya produksi adalah Rp.15.000 per porsi/cup.

Jika per hari terjual 40 kodi maka :

Biaya produksi per hari,  $15.000 \times 40 = \text{Rp.}600.000$

Biaya produksi per bulan,  $600.000 \times 25 \text{ hari} = \text{Rp. } 15.000.000$

2. Biaya operasional usaha

d. Sewa tempat 1 gerobak Rp 500.000/bulan

e. Gaji pegawai 1 Rp 100.000/hari

f. Biaya bahan baku 1.350.000/hari

Total biaya operasional usaha Rp. 1.950.000per bulan.

### 3. Harga pokok penjualan

Maka harga pokok penjualan adalah biaya produksi + biaya operasional usaha. Yaitu  
Rp. 15.000.000 + Rp. 1.950.000 = Rp. 16.950.000

### 4. Profit

Maka keuntungan dalam sebulan adalah :

OMSET Rp. 23.000.000 dikurangi HPP Rp. 16.950.000

Maka ketemu laba Rp. 6.050.000

Selanjutnya diskusi dengan bang Iwan sebagai informan kedua, peneliti kemudian menanyakan tentang barang dagangan yang dijual oleh bapak Iwan.

Modal yang dikeluarkan oleh Bang Iwan yakni untuk membeli barang dagangan yang akan dijual pada hari itu, jadi tidak menentu. Semua tergantung dari jumlah stok yang akan digunakan oleh penjualan bang iwan di hari tersebut. Jika hari-hari besar seperti hari nasional, ramadhan atau hari raya bang iwan menambah stok barang dagangannya, karena pembeli bisa melebihi target, dengan sedikitnya penjual makanan pada hari tersebut. Modal yang dikeluarkan biasanya mencapai 2 kali lipat yakni sekitar dua juta setengah sampai tiga juta. Semua tergantung stok dagangan yang ingin dijual oleh Bang Iwan.

Peneliti kemudian menyempitkan diskusi dengan bertanya pendapatan yang didapatkan setiap harinya, Bang Iwan menghela nafas kembali menjawab pertanyaan dari peneliti,

“Tergantung dari banyak sedikitnya pembeli mba, biasanya kalo rame bisa sampai dua juta lebih. Tapi kalo lagi sepi biasanya kurang lebih satu juta, Bang Iwan menjelaskan pengalamannya di mana saat bulan ramadhan dari jam 3 sore sampai subuh bisa mendapatkan tiga juta. Itu sangat bersyukur sekali sama allah meski satu tahun sekali.

Sedikit atau banyaknya semua harus disyukuri terlebih lagi selama masih mencukupi keperluan pokok sehari-hari, jajan anak-anak dan sedikit menabung dari hasil jualanya”

Berdasarkan jawaban kedua informan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa bentuk pencatatan akuntansi secara fisik bagi pedagang kaki lima belum diterapkan dalam transaksi usahanya. Semua mengandalkan ingatan, intuisi dan modal kepercayaan. Laba atau yang disebut informan sebagai keuntungan tetap menjadi komponen yang menarik untuk diketahui meskipun tidak dapat dipastikan keakuratan besarnya karena mereka belum melakukan perhitungan secara terperinci.

Laporan keuangan idealnya disusun secara standar sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi dengan bahasa yang dipahami oleh semua pelaku usaha. Laporan keuangan yang dijabarkan sebagaimana penjelasan diatas merupakan bentuk yang mudah dipahami oleh semua orang termasuk pelaku usaha. Ini kemudian mengindikasikan bahwa laporan keuangan yang meskipun belum terealisasi dalam bentuk catatan fisik namun rasio-rasio sederhana yang dijabarkan oleh para pelaku usaha kecil dan mudah dipahami.

Informasi dikatakan relevan (*relevance*) jika informasi tersebut dapat mempengaruhi keputusan ekonomi pengguna. Informasi keuangan dari penjelasan sebelumnya mengindikasikan bahwa informasi tersebut relevan karena dapat mempengaruhi keputusan ekonomi misalnya kenaikan bahan baku, maka informasi sebelumnya yang telah disajikan bisa menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan ekonomi pengusaha kecil.

Suatu laporan keuangan bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna apabila informasi yang disajikan dalam laporan keuangan tersebut dapat dipahami, relevan, andal dan dapat diperbandingkan. Bahan perbandingan yang dimaksud disini adalah perbandingan penetapan rasio pendapatan setiap tahunnya dan perbandingan keuangan pengusaha kecil lainnya untuk mengetahui kinerja dari usaha tersebut.

### 4.3 Pembahasan

Pemahaman laba dalam sudut pandang informan berbeda dengan laba secara konseptual yang selama ini hanya dipahami sebagai selisih pendapatan dan beban. Perbedaan ini didasarkan atas kesadaran informan yang mengungkapkan sisi lain dari makna laba. Laba akuntansi dalam kacamata informan sebagai pelaku usaha kecil memiliki sisi religiusitas dan humanis yang diungkapkan dalam tiga makna yaitu laba sebagai keiklasan, laba sebagai sarana pembayaran, dan laba sebagai rasa syukur. Laba sebagai keiklasan berada pada perolehan, bahwa semua informan memaknai laba sebagai keiklasan dalam memperolehnya sehingga muncul rasa senang atas kehadiran tuhan. Kemudian laba sebagai pembayaran berada pada pemrosesan, bahwa laba yang telah diperoleh kemudian diproses oleh informan sebagai sarana pembayaran untuk membiayai kebutuhan operasional dan non operasional. selanjutnya laba sebagai rasa syukur berada pada pengeluaran, bahwa laba yang telah diproses, dikelola, lalu didistribusikan untuk kebutuhan masyarakat dan keluarga informan sehingga akan memberikan kepuasan batin dan mendapatkan pahala.

#### 4.3.1 Deskripsi Tekstural 1: Laba Dimaknai sebagai Sarana Pembayaran

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah maha mendengar lagi maha melihat”. (Q.S. An-Nisa: 58).

Laba yang diperoleh tentu saja akan digunakan untuk dikelola oleh pelaku usaha, baik untuk usaha yang bersangkutan maupun untuk kepentingan pribadi. Berdasarkan wawancara dengan para informan memperlihatkan bahwa laba yang diperoleh kemudian dikelola untuk

operasional usahanya. Semua informan mengakui bahwa laba dikelola dengan prinsip kebersamaan semua elemen usaha. Bentuk sarana pembayaran adalah berupa uang.

#### 4.3.2 Deskripsi Tekstural 2: Laba Dimaknai Sebagai Rasa Syukur

وَلَقَدْ آتَيْنَا لُقْمَانَ الْحِكْمَةَ أَنْ اشْكُرْ لِلَّهِ ۚ وَمَنْ يَشْكُرْ فَإِنَّمَا يَشْكُرُ لِنَفْسِهِ ۗ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

“Barang siapa yang bersyukur (kepada Allah) maka sesungguhnya dia bersyukur untuk (kebaikan) dirinya sendiri, dan barangsiapa yang kufur (tidak bersyukur) maka sesungguhnya Allah Maha kaya bagi Maha Terpuji.” (Q.S Luqman: 12)

Bersyukur menjadi hal yang selalu disebutkan dalam Al-Qur'an. Dengan cara bersyukur tentunya kita semakin ikhlas dan mendekatkan diri kepada Allah SWT. Allah SWT berfirman dalam Al Quran Surat Ibrahim ayat 7 berikut ini:

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ۖ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ

Artinya: Dan (ingatlah juga) tatkala Tuhan kalian memaklumkan, "Sesungguhnya jika kalian bersyukur (atas nikmat-Ku), pasti Kami akan menambah (nikmat) kepada kalian; dan jika kalian mengingkari (nikmat-Ku), maka sesungguhnya azab-Ku sangatlah pedih."

مُطِرَ النَّاسُ عَلَى عَهْدِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَصْبَحَ مِنَ النَّاسِ شَاكِرٌ وَمِنْهُمْ كَافِرٌ قَالُوا هَذِهِ رَحْمَةُ اللَّهِ وَقَالَ بَعْضُهُمْ لَقَدْ صَدَقَ نَوْءُ كَذَا وَكَذَا

Artinya: “Ketika itu hujan turun di masa Nabi Shallallahu’alaihi Wasallam, lalu Nabi bersabda, ‘Atas hujan ini, ada manusia yang bersyukur dan ada yang kufur nikmat. Orang yang bersyukur berkata, ‘Inilah rahmat Allah.’ Orang yang kufur nikmat berkata, ‘Oh pantas saja tadi ada tanda begini dan begitu’” [HR. Muslim no.73].

Sebagaimana yang telah dijelaskan pada pendahuluan, laba yang diproses harus didistribusikan secara halal.berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti,semua informan

telah mendistribusikan laba sebagai syukur antara lain sedekah dengan sepenuh hati dan memenuhi biaya hidup keluarga dari informan itu sendiri.

#### 4.3.3 Deskripsi Tekstural 3: Laba Dimaknai Sebagai Keiklasan

قُلْ إِنِّي أُمِرْتُ أَنْ أَعْبُدَ اللَّهَ مُخْلِصًا لَهُ الدِّينَ

“Katakanlah: Sesungguhnya aku diperintahkan supaya menyembah Allah dengan mengiklaskan ketaatan kepadaNya dalam (menjalankan) agama.” (Q.S. Az-zumar)

عَنْ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ : إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ – وَفِي رِوَايَةٍ : بِالنِّيَّةِ – وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مَا نَوَى ، فَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ ، فَهَجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ ، وَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى دُنْيَا يُصِيبُهَا أَوْ امْرَأَةٍ يَتَزَوَّجُهَا ، فَهَجْرَتُهُ إِلَى مَا هَاجَرَ إِلَيْهِ .

Dari Umar Ibnul Khaththab Radiallahuanhu, ia berkata; Aku mendengar Rasulullah Salaulahu Alaihi Wasalam bersabda: Amal itu tergantung dengan niatnya, dan bagi setiap orang balasannya sesuai dengan apa yang di niatkannya. Barangsiapa berhijrah dengan niat kepada Allah dan RasulNya, maka ia mendapatkan balasan hijrahnya kepada Allah dan RasulNya, dan barangsiapa berhijrah dengan niat kepada keuntungan dunia yang akan diperolehnya, atau wanita yang akan dinikahinya, maka (ia mendapatkan balasan) hijrahnya kepada apa yang ia niatkan tersebut. [Hadist Riwayat Bukhari & Muslim]

Peneliti menemukan kesadaran para informan bahwa laba dimaknai sebagai keiklasan. Rasa ikhlas merupakan salah satu bentuk ibadah kepada Tuhan karena menyerahkan sepenuh hati atas apa yang dilakukan. Berdasarkan kesadaran informan. Keiklasan dibagi menjadi tiga bentuk yaitu percaya rezeki berasal dari Tuhan, jujur dan optimis, serta mengedepankan kualitas produk.

#### 4.3.4 Deskripsi Tekstural 4: Keikhlasan (Mengedepankan Kualitas Produk)

Produk merupakan komponen utama yang diperjual belikan dalam sebuah usaha. Bagi para pelaku usaha, produk merupakan aspek penting yang harus dijaga kualitasnya agar terus eksis dikalangan pelanggan. Bahkan beberapa pengusaha rela mengalami kerugian atau penurunan laba dengan mengedepankan kualitas produknya, sebagaimana yang dialami oleh Bapak Sutris.

“ kalau rugi Alhamdulillah ndak pernah mbak, paling ya labanya berkurang. Dulu pernah haraga bumbu naik, ya bumbunya nggak tak kurangin, dikurangin ya rasanya berubah Kasian pelanggan saya. Untung berkurang tapi kualitas tetap”.

Pernyataan diatas memperlihatkan bahwa bapak sutis tidak mempermasalahkan jika labanya berkurang, akan tetapi kualitas produknya tetap (noema). Melalui pengalamannya, Bapak Sutris menceritakan jika ia pernah mengalami kondisi dimana harga bumbu melonjak tinggi, sempat mengurangi bumbu akibat kenaikan harga, akan tetapi rasa yang dihasilkan berubah. Hal ini mengakibatkan penurunan penjualan karena konsumen merasa kecewa, rasa yang dimakanya tidak seperti biasanya. Sehingga Bapak Sutris tidak pernah lagi mengurangi bumbu meskipun harga bumbu meroket. Lebih lanjut, ia mengatakan terjadinya kenaikan harga bumbu tidak pernah membuatnya mengalami kerugian, tetapi laba yang dihasilkan berkurang (eidetic reduction).

Sebagai penekanan hubungan antara kualitas produk dan kepuasan konsumen, Bapak Sutris mengatakan:

“Kalau mutunya baik pasti konsumen puas. Kalau ada persaingan penjualan ya sudah gapapa mba, Karena rejeki semua sudah Allah yang mengatur. Kita tinggal bagaimana caranya berjualan dengan kualitas yang enak agar pelanggan merasakan puas, jadi pasti bakal balik lagi”

Bapak Sutris sangat percaya apabila mutu dan kualitas penjualanya bagus, maka konsumen akan merasakan puas (noema). Soto tidak hanya di Belakang Uin saja, akan tetapi disepanjang jalan menuju ke merjosari juga banyak. Jadi tergantung konsumen memilih rasa yang menurut

mereka enak di lidah atau cocok dengan kualitas rasa rempahnya. Sehingga konsumen bisa memilah dan memilihnya sendiri.

Laba yang berkurang tidak menjadi masalah bagi Bapak Sutris, ia mengakui jika kualitas rasa yang nikmat itulah yang utama dinikmati pelanggan. Karena baginya konsumen menjadi pihak yang paling dirugikan jika kualitas rasanya menurun. Bisa menjadikan pelanggan semakin hari semakin berkurang peminatnya.

Kemudian, Bang Iwan juga mengakui bahwa laba bukanlah menjadi kunci utama, baginya kepuasan konsumen adalah yang terpenting (horizontalizing), sebagaimana diungkapkan Bang Iwan manakala ditanya mengenai jumlah laba yang diperoleh. Ketika peneliti bertanya, “kalau labanya pak? Bersihnya”. Bang Iwan menjawab, “yaa 20 persenya lah. Yang terpenting bagaimana kita memberikan mutu rasa yang khas dan enak untuk pelanggannya”. Peneliti menemukan penekanan terkait perolehan laba dari pernyataan Bang Iwan diatas yakni mementingkan mutu rasa yang enak dan khas.

#### 4.3.5 Deskripsi Tekstural 5: Jujur dan Optimis

Diantara banyaknya kiat-kiat sukses dalam menjalankan usaha,jujur dan optimis ada didalamnya. Jujur memiliki banyaknya dimensi, jujur dengan pelanggan, karyawan dan lain sebagainya. Usaha juga tidak akan berjalan tanpa ada rasa optimis dari pelakunya karena setiap usaha terlebih usaha kecil akan mengalami pasang surut.

Rasa Optimis yang dimiliki Bapak Sutris dan Bang Iwan merupakan cara memperoleh laba yang tidak bisa diukur oleh materi. Bapak Sutris dan Bang Iwan bahwa optimis merupakan nilai tambah yang ia rasakan karena telah membantu orang yang membutuhkan pekerjaan. Rasa optimis ini muncul karena keiklasan yang dimiliki Bapak sutris dan bang Iwan.

#### 4.3.6 Deskripsi Tekstural 6: Berkah Sebagai Laba

Laba dalam setiap informan berbeda beda namun dalam perbedaan itulah mereka memahami dan mengetahui apa arti dengan berkah sebagai laba. Dengan laba sedikit ataupun banyak akan tetapi dengan cara penjualan kita yang jujur itulah membuat keberkahan dalam berjualan. Maka dari itu setiap informan sangat mengetahui dengan adanya keberkahan itu sendiri.

Setiap informan memiliki arti keberkahan tersendiri, yakni dengan cara mereka dalam memperoleh laba tersebut. Dari informan yang saya teliti mereka menghitung labanya dengan pendapatan dikurangi beban, dengan itulah mereka mengetahui berapa laba setiap harinya. Menurut informan dengan cara kita berjualan dengan jujur, ramah dan bisa membuat orang bahagia. Dan harmonis dalam hubungan antar pedagang kaki lima itulah yang membuat mereka merasa keberkahan itu ada.

#### 4.3.7 Deskripsi Tekstural 7: Penentuan Laba Pada informan Pertama

Informan pertama telah menentukan laba dengan cara keuntungan dari penjualan, informan pertama menganggap dalam berjualanya tidak mengambil keuntungan banyak akan tetapi dengan memiliki sistem membahagiakan orang dalam berjualan. Ingin berkah dalam penjualanya, Karena baginya berkah itu nikmat sepanjang hari. Yang terpenting bagi informan yakni bisa membeli kebutuhan sehari hari dan bisa untuk berbelanja keesokan harinya. Dalam daganganya selalu modal kembali dengan setiap harinya maka dari itu informan bisa menabung untuk masa depan.

#### 4.3.8 Deskripsi Tekstural 8: Penentuan Laba pada Informan Kedua

Informan kedua telah menentukan labanya dengan selisih antara pemasukan dan pengeluaran setiap penjualan dalam setiap harinya. Dengan keuntungan dari penjualan tersebut informan bisa membeli keperluan untuk keesokan harinya. Informan cara berdagangnya yakni dengan harga standar akan tetapi mempermainkan dagangannya dengan seberapa besar kecilnya ayam, apabila harga ayam melonjak Jadi tidak menaikkan harganya. dalam setiap harinya tidak selalu balik modal karena tergantung dari seberapa banyaknya pembeli dalam setiap harinya



## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

“Tujuan berbisnis adalah dalam rangka beribadah, karena itu segala kegiatan bisnis harus mencerminkan pengabdian kepada Tuhan.” (Q.S. Az-Zariyat:56)

Penelitian ini berawal dari dominasi makna laba yang identik dengan materi, materi sangat erat kaitanya dengan uang dan harta. Jika ditinjau lebih jauh melalui kesadaran yang murni, makna laba tidak hanya tentang selisih pendapatan dan pengeluaran, tidak hanya materi, dan nilai tambah sebuah usaha. Peneliti berusaha untuk menggali sisi lain dari makna laba melalui sudut pandang pelaku usah kecil yang ada di Malang kecamatan Lowokwaru yang disebut dengan informan. Usaha kecil yang terlibat dalam penelitian ini telah memahami akan tetapi belum sepenuhnya, dan mereka tidak menggunakan catatan laporan keuangan. Dari banyaknya pedagang kaki lima ada yang menggunakan catatan sederhana adapula yang tidak menggunakan catatan akan tetapi menggunakan daya ingat saja.

Secara konseptual laba termasuk dalam elemen laporan keuangan yang berada pada definisi pengungkapan dalam akuntansi. Secara garis besar, para informan tidak memahami apa itu laba yang sebenarnya. Karena mereka hanya bersekolah SD hingga SMP saja. Ada juga yang tidak bersekolah. Peneliti menangkap sebuah harapan besar di masa yang akan datang pada diri informan untuk dapat menerapkan laporan keuangan sederhana untuk pedagang kaki lima. Sebagian dari mereka mengaku enggan menerapkan karena masalah biaya dan juga kurangnya pengetahuan mendalam tentang akuntansi. Padahal jika harapan mereka dapat diwujudkan akan memudahkan dalam melihat laba yang dihasilkan, diproses, dan didistribusikan.

Melalui studi kesadaran fenomeneologi trasedental, peneliti telah menggali kesadaran informan mengenai makna laba. Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan dan juga menyinergikan makna-makna yang ditemukan dalam beberapa dimensi melalui refleksi, laba dapat disadari dalam tiga makna yang didapat, diproses, dan didistribusikan secara halal. Pertama, laba dimaknai sebagai keiklasan yang berada pada perolehan. Saat memperoleh laba, para informan percaya bahwa laba merupakan suatu rezeki yang berasal dari tuhan yang memberikan rasa senang atas kehadiran tuhan. Percaya akan rezeki berasal dari tuhan mengakibatkan para informan tidak pernah mempermasalahkan besar kecilnya laba yang didapatkan. Selain itu, para informan juga jujur dan optimis atas segala kemungkinan terburuk yang akan terjadi. Kemudian para informan selalu mengedepankan kualitas produk yang membuat hati konsumen menjadi senang dan puas. Mereka tidak mempermasalahkan laba meingkat atau menurun, yang terpenting adalah kualitas produk tidak berkurang. Percaya rezeki berasal dari tuhan, jujur dan optimis, serta mengedepankan kualitas produk tersebut mengedepankan kualitas produk tersebut merupakan bentuk rasa ikhlas informan dalam memperoleh laba.

Kedua, laba dimaknai sebagai sarana pembayaran yang berada pada pemrosesan. Laba yang telah diperoleh dengan ikhlas, kemudian diproses untuk membayar kebutuhan langsung maupun tidak langsung dalam menjalankan usaha. Pembayaran ini diwujudkan dalam bentuk uang. Uang memberikan manfaat untuk membayar kebutuhan langsung usaha seperti membayar gaji karyawan dan membeli bahan baku, serta membayar kebutuhan tidak langsung usaha seperti membayar listrik dan air, membayar biaya promosi, membayar pajak, dan membayar utang.

Ketiga, laba dimaknai sebagai rasa syukur yang berada pada pengeluaran. Laba yang telah diproses dengan membayar sejumlah uang untuk usaha, kemudian didistribusikan untuk

biaya hidup diri informan dan keluarganya seperti memenuhi kebutuhan sehari-hari, membangun rumah dan membiayai anak sekolah, serta menabung untuk masa mendatang. Rasa syukur dalam bentuk membiayai kebutuhan hidup ini memberikan manfaat berupa menyejahterakan anak dan keluarga serta mendapatkan pahala. Pahala yang dimaksud adalah karena informan dapat meningkatkan derajat keluarga.

Makna laba pedagang kaki lima diatas saling berkaitan satu sama lain menjadi satu kesatuan dalam tiga inti yakni, perolehan, pemrosesan, dan pengeluaran. Sinergisitas ketiga makna laba tersebut tidak dapat dipisahkan dalam usaha yang dijalankan oleh para informan. Lebih lanjut, makna laba tersebut justru akan membuat usahanya lebih berkembang. Informan telah berada pada titik kesadarannya dalam memaknai laba akuntansi.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan, maka saran yang diajukan adalah bagi pedagang kaki lima perlu adanya pemahaman kembali tentang pentingnya pencatatan fisik akuntansi. Sedangkan bagi peneliti perlu dilakukan penelitian lanjutan yang memiliki target akhir terciptanya buku panduan pembukuan sederhana sistem pencatatan akuntansi sederhana bagi pedagang kaki lima. Penggalan informasi hendaknya dilakukan pada semua pihak yang terlibat dalam kegiatan usaha para pedagang kaki lima (contoh: konsumen) sehingga hasil penelitian mencerminkan kondisi utuh yang ada dalam usaha sector informal yang dijalankan oleh pedagang kaki lima.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adian, D.G.2010.pengantar fenomenologi. Depok: Penerbit Koekoesan.
- Ahmad suardi, 2017, analisis modal pinjaman dalam meningkatkan laba pada pedagang kaki lima dipalopo, palopo.
- Aisyah., A.W.T. Atmaja dan N.T. Herawati. Analisis Makna Keuntungan Menurut Pedagang Kaki Lima di Sepanjang Jalan Ahmad Yani Singaraja.E-Journal S1 AK Universitas pendidikan Ganesha. 2017.
- Belkaoui, R.A. Accounting Theory (Teori Akuntansi) Edisi Kelima BukuSatu. Jakarta: Salemba Empat.2011
- Chariri, A dan Ghazali, 2001, Teori Akuntansi.Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Creswell, J. W. Penelitian Kualitatif dan Desain Riset (Memilih di Antara lima Pendekatan). Yogyakarta : Pustaka Pelajar.2015.
- Darmawati, 2012, perilaku jual beli di kalangan pedagang kaki lima dalam perspekti Etika bisnis islam, Samarinda.
- Diska arliena hafni, 2017, studi fenomenologi : *praktik dan makna akuntansi bagi wirausahawan difabel netra pada usaha mikro*,Yogyakarta.
- Fauzia, I. Y. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana.2014.
- Gilbert, A. dan J. Gugler. *Urbanisasi dan kemiskinan di Dunia Ketiga*. Yogyakarta: PT Tiara Wacana Yogya.2007.
- Grafiti, A. S. Minat Pelaku UMKM untuk menyusun laporan keuangan: Aplikasi *theory of Planned Behavior* (Studi Pada UMKM di Wilayah Bandungan). *Skripsi*. Universitas Kristen Satya Wacana,2014.
- Hanum, Z. Pengaruh Persepsi Pengusaha Kecil Atas Informasi Akuntansi Keuangan Terhadap Keberhasilan Perusahaan (Survei Pada Usaha-Usaha Kecil Di Kota Medan). *Jurnal Riset Akuntansi Bisnis*, 2(9).2013.
- Hasbiansyah, I. Pendekatan Fenomenologi: Pengantar Praktik dalam Penelitian Ilmu social dan Komunikasi. *Mediator*, 9 (1): 163-180. 2005.
- [http://jurnal.unipasby.ac.id/index.php/majalah\\_ekonomi/article/view/1271](http://jurnal.unipasby.ac.id/index.php/majalah_ekonomi/article/view/1271)
- <https://www.kompasiana.com/edycarrow/54fed0faa33311165d50f84e/pedagang-kaki-lima-vs-pedagang-besar>

- Ikatan Akuntan Indonesia.2007.Standar Akuntansi Keuangan Edisi 2007. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Ivan, prasetyo,2015, analisis pemahaman konsep laba pedagang kaki lima di Surabaya dengan paradigma hermeneutik, Surabaya.
- Jamaluddin M. Pengantar Kewirausahaan.Makassar: Alauddin Press. 2010.
- Jogiyanto. *Sistem Informasi Keperilakuan*. Yogyakarta: Penerbit Andi. 2007.
- Kamayanti, A. *Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi, Pengantar Religiotas Keilmuan*. Jakarta: Yayasan rumah peneleh.2016.
- Linda purnama sari, 2017, analisis praktik pedagang kaki lima dalam mekanisme penetapan harga jual di kelurahan cakranegara barat kecamatan cakranegara perspektif ekonomi islam, skripsi (dipublikasikan). Fakultas syariah dan ekonomi islam uin mataram, mataram.
- Ludigdo, Unti.2007. Paradoks Etika Akuntan. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Mulyanto. 2007. Konsep Sektor Informal : Pedagang Kaki Lima.*Http: //s santoso.blogspot.com/2008/07/konsep-sektor-informal-pedagang-kaki- lima\_28.html* diakses pada tanggal 28 Agustus 2011.
- Nurhidayah sakri, 2018, mengungkap informasi akuntansi usaha kecil (sebuah studi fenomenologi), Makassar.
- Sari, 2010. Tarif keuntungan bagi profesi dokter dengan pendekatan hermeneutika intensionalisme jurnal akuntansi keuangan dan pasar modal, SNA 13. Purwokerto.
- Sugiyono. 2007.Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Tung, L. C. The impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Intention of Engineering Students. *Disertai*. Cityu University of Hongkong.2011.
- Undang-undang usaha kecil no. 9 tahun 1995.
- Yunus, A. I. : Potret Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Di Kota Makassar. *Skripsi*. Universitas Hasanuddin Makassar. 2011.
- Zuhdi, R. Makna Informasi Akuntansi sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bisnis usaha Kecil dan Mikro (UMKM). *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 2(3): 446-458.201.

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Hasil Wawancara

Nama Informan : Bapak Sutrisno

Tanggal Wawancara : 20 April 2020

Hasil Wawancara :

Peneliti : Kapan berdirinya soto qona'ah ?

Informan : sejak tahun 1986 berjualan keliling dan pada tahun 2001 memulai berjualan di belakang masjid attarbiyah (master) dan pada tahun 2014 berpindah di belakang kampus Uin Maliki Malang

Peneliti : Siapa yang pertama kali memiliki inisiatif untuk berjualan soto qona'ah ?

Informan : Bapak Sutris dan Istrinya

Peneliti : Dimana alamat lengkap soto qona'ah ?

Informan : Dibelakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang

Peneliti : Berapa modal awal berjualan soto ?

Informan : Rp.16.695.000,.

Peneliti : Perlengkapan apa saja yang dibutuhkan untuk berjualan ?

Informan : Dandang, Mangkok, Sendok, Gerobak, Centang, Bahan baku

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh setiap hari ?

Informan : Tiga juta akan tetapi belum bersih. Bersihnya sekitaran lima ratus ribu

Peneliti : Biaya operasional apa saja yang dikeluarkan setiap hari ?

Informan : Beras, Ayam, Bihun, Kentang, Kecap, Krupuk, Cabe, Bumbu dapur

Peneliti : Berapa jumlah karyawan di soto qona'ah?

Informan : 3

Peneliti : Berapa gaji karyawan dalam setiap hari ?

Informan : Rp100.000 ribu dalam setiap harinya, karena karyawan tersebut yakni anak kandung bapak Sutris sendiri

Peneliti : Pada hari apa saja dan pada jam berapa soto qona'ah di buka ?

Informan : hari senin- sabtu pada jam 06.00 pagi hingga jam 10.30 WIB

Nama Informan : Bapak Dedi Setiawan

Tanggal Wawancara : 25 April 2020

Hasil Wawancara :

Peneliti : Kapan berdirinya sate ayam bang iwan ?

Informan : pada tahun 2008

Peneliti : Siapa yang pertama kali memiliki inisiatif untuk berjualan sate ayam ?

Informan : Sudah turun temurun dari keluarga dari kakek hingga cucu

Peneliti : Dimana alamat lengkap sate ayam ?

Informan : Di jalan sigura-gura

Peneliti : Berapa modal awal berjualan sate ayam ?

Informan : Rp.13.400.000,.

Peneliti : Perlengkapan apa saja yang dibutuhkan untuk berjualan ?

Informan : Gerobak, Meja, Kursi, Terpal, Panci, Kompor, Sendok, Areng, Bahan baku

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh setiap hari ?

Informan : Dua juta akan tetapi belum bersih, bersihnya sekitaran lima ratus sampe enam ratus

Peneliti : Biaya operasional apa saja yang dikeluarkan setiap hari ?

Informan : Beras, Ayam, Tusuk sate, Kacang, Bawang Merah, Bawang Putih, Cabe,  
Bumbu dapur

Peneliti : Pada hari apa saja dan pada jam berapa sate ayam di buka ?

Informan : Setiap Hari pada jam 16.00 hingga jam 22.00

## Lampiran 2

### Dokumentasi Bapak Sutris



### Lampiran 3

### Dokumentasi Bang Iwan



**Lampiran 4****BIODATA PENELITI**

Nama Lengkap : Mutiatul Abadiyah  
 Tempat, tanggal lahir : Tegal, 09 Agustus 1997  
 Alamat kos : Perum.Graha Cendana/ kost pink  
 Telepon/hp : 083824988048/085606327906  
 E-mail : mutiaabadi09@gmail.com  
 Facebook : mutiaabadi

**Pendidikan formal**

2002-2004 : Tk Nu Masyitoh  
 2004-2009 : SDN Kebasen 01  
 2009-2012 : Mts Al-hikmah 02 benda, sirampog  
 2012-2015 : SMA A Wahid Hasyim Tebuireng jombang  
 2015-2020 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negri  
 Maulana Malik Ibrahim Malang

**Pendidikan Non formal**

2004-2009 : MDA/MDW Diniyah Awaliyah/Wustho  
 2015-2016 : Program Perkuliahan Bahasa Arab UIN Maliki Malang  
 2017 : Program Perkuliahan Bahasa Inggris UIN Maliki Malang

**Pengalaman Organisasi**

- Pengurus Organisasi siswa intra sekolah (osis) di Sma A wahid hasyim tebuireng
- Pengurus Pondok Pesantren tebuireng
- Pengurus Organisasi Daerah Tegal di pondok

Malang, September 2020

Mutiatul Abadiyah

## Lampiran 5

### BUKTI KONSULTASI

Nama : Mutiatul Abadiyah  
Nim/jurusan : 15520058/Akuntansi  
Pembimbing : Dr.H.Ahmad Djalaluddin,LC.,M.A.  
Judul skripsi : Studi Fenomenologi Makna Laba dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima di Belakang Kampus Uin Maulana Malik Ibrahim Malang

No	Tanggal	Deskripsi Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1	17 Oktober 2019	Konsultasi Judul Skripsi	1
2	24 Oktober 2019	Konsultasi Revisi Judul Skripsi	2
3	05 Desember 2019	Konsultasi BAB I	3
4	18 Desember 2019	Konsultasi BAB II dan III	4
5	05 Januari 2020	Konsultasi Revisi BAB I-III	5
6	8 Januari 2020	Konsultasi Revisi BAB I dan II	6
7	10 Januari 2020	ACC Proposal	7
8	13 Maret 2020	Konsultasi BAB IV	8
9	20 April 2020	Konsultasi Revisi BAB IV	9
10	9 Juli 2020	Konsultasi Revisi BAB IV dan Konsultasi BAB V	10
11	5 Agustus 2020	Konsultasi Revisi BAB IV dan V	11

12	24 Agustus 2020	Konsultasi Keseluruhan Skripsi dan ACC Skripsi	12
----	-----------------	--	----

Malang, September 2020  
Mengetahui  
Ketua Jurusan Akuntansi

**Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA**  
**NIP 19720322 200801 2 005**

