

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Era globalisasi dan krisis multidimensial yang terjadi di Indonesia telah banyak menimbulkan masalah dalam kehidupan masyarakat, khususnya perekonomian. Pemecahan masalah paling sederhana yang dilakukan guna mencari penghasilan adalah dengan membuka usaha skala kecil dengan menjajakan barang dagangan, makanan dan minuman di tepian jalan atau di pusat-pusat aktifitas ekonomi dengan fasilitas sederhana dan bersifat sementara yang biasa disebut pedagang kaki lima, Patty (2015).

Menurut Arif (2012), salah satu sektor informal yang digeluti oleh berbagai masyarakat etnik di Indonesia adalah pedagang kaki lima. Karena pada dasarnya manusia sebagai makhluk sosial akan selalu berkeinginan untuk menjalin hubungan dengan makhluk sosial yang lain dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup, yaitu dengan cara berinteraksi dan menjalin komunikasi. Komunikasi merupakan proses sosial dimana individu-individu menggunakan simbol-simbol untuk menciptakan dan menginterpretasikan makna dalam lingkungan mereka.

Terkait dengan masyarakat, Indonesia mempunyai masyarakat yang heterogen karena kaya dengan keberagaman budaya unik yang terbentuk oleh ratusan kelompok etnik yang disebut masyarakat tradisional, keberagaman suku bangsa mempunyai kearifan lokal yang menjadi dasar kehidupan. Sehingga keseimbangan manusia terbentuk secara utuh dan

berkesinambungan. Secara turun temurun tradisi diwariskan ke generasi berikutnya. Kebhinekaan dan harmoni suku-suku menjadi khazanah budaya yang dikagumi dunia. Suatu budaya yang terdapat dalam satu daerah merupakan bagian terpenting dan hal yang tidak dapat dipisahkan dengan masyarakat. Selain itu, budaya juga sangat berperan penting dalam pembangunan dan pelestarian daerah dimana masyarakat dapat mengembangkan segala kemampuan dan pengetahuannya dalam bermasyarakat untuk mewujudkan suatu daerah yang berbudaya. Menurut Yulanda (2015), dari sekian banyak suku bangsa, terdapat beberapa suku bangsa yang memiliki keterampilan dalam berdagang dan berwirausaha.

Lebih lanjut dalam penelitian Handaru (2015) menunjukkan terdapat berbagai etnis pedagang yang ada di Indonesia diantaranya seperti etnis Tionghoa, Jawa, Minangkabau, Batak, Madura, Sunda dan lain-lain. Namun etnis yang paling mendominasi dalam perdagangan di Indonesia adalah etnis Tionghoa, Minang, dan Jawa. Berdasarkan hasil penelitian Handaru (2015) dapat dilihat bahwa karakteristik *entrepreneur* yang khas dimiliki ketiga etnis di atas secara umum terlihat berbeda. Dari beberapa kepercayaan budaya dagang masing-masing etnis, kenyataannya etnis Tionghoa paling mendominasi perdagangan di Indonesia. Etnis Tionghoa juga dianggap sebagai etnis yang paling unggul dibandingkan dengan kedua etnis di atas, yaitu etnis Jawa dan etnis Minang. Hal ini dapat dilihat dari setiap pusat perbelanjaan yang ada di Jakarta selalu ada etnis

Tionghoa dan kenyataanya etnis inilah yang paling banyak bertahan dalam dunia bisnis.

Seiring maraknya persaingan di dunia bisnis, bentuk alternatif yang paling mudah dalam mencari rezeki (Sudrajat, 2014) adalah sektor informal, selain itu sektor ini juga menampung banyaknya tenaga kerja yang diakibatkan oleh keterbatasan sektor formal dalam menyerap jumlah tenaga kerja. Bagi sebagian umat Islam, usaha berdagang merupakan salah satu lapangan kerja di sektor informaml yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan untuk keluarga sekaligus dapat menyerap tenaga kerja, karena di sektor ini tidak mengutamakan kemampuan akademis sebagai *backgroundnya* dan hanya membutuhkan keterampilan dan keahlian sedanya. Lebih lanjut, Mariani (2015) menggambarkan sektor informal sebagai bagian angkatan kerja kota yang berada di luar pasar terorganisasi (Hart Keith, 1971). Richardson (1984) menyatakan bahwa sebagian besar negara berkembang, sektor informal merupakan tumpuan hidup dari masyarakat marginal di kota karena sektor informal cukup banyak menyerap tenaga kerja.

Hasil penelitian Suhartini (2007) menjelaskan bahwa etnis China sangat memegang erat tradisi. Terdapat prinsip "*generation to generation*" atau generasi turun temurun yang merupakan ciri khas warisan leluhur, menjadi suatu pondasi kuat bagi langkah pedagang China di Kya-kya. Mereka memperhitungkan keseimbangan antara arus kas uang keluar dan arus uang masuk sangat penting, karena selain berusaha untuk mencapai

kebebasan finansial, maka dari itu mereka sangat jeli dalam menentukan untuk apa uang hasil kerja kerasnya.

Hasil penelitian Arifin (2016) menjelaskan bahwa bisnis di Kalimantan Selatan pada umumnya dan Banjarmasin pada khususnya dipengaruhi faktor alam, kepercayaan dan budaya. Dengan kondisi alam banyaknya sungai di Banjarmasin menyebabkan masyarakat berbisnis atau mata pencaharian yang berhubungan dengan sungai seperti berjualan di pasar terapung, nelayan sungai, dan bertani di lahan rawa gambut. Faktor kepercayaan pada suku Banjar yang turut memengaruhi perilaku bisnis orang Banjar seperti sebagian masyarakat menggunakan jimat, air penglaris, tapung tawar dipengaruhi kepercayaan *kaharingan*, selamatan dipengaruhi agama Hindu, kejujuran, akad jual beli dipengaruhi agama Islam. Sementara dari sisi budaya yang dibentuk hasil bersosial masyarakat budaya Banjar melahirkan dua sisi positif dan negatif, seperti giat bekerja pada sisi positif, sementara pada sisi negatif budaya individualism menyebabkan mereka susah bekerjasama dan berkembang.

Menurut Widaryanti (2007), kemajuan ekonomi suatu negara memacu perkembangan bisnis mendorong munculnya pelaku bisnis baru sehingga menimbulkan persaingan yang cukup tajam di dalam dunia bisnis. Hampir semua usaha bisnis bertujuan memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya (*profit making*) agar dapat meningkatkan kesejahteraan pelaku bisnis dan memperluas jaringan usahanya. Kaitan halnya dengan keuntungan/pendapatan/*profit*, menurut PSAK (Pernyataan Standar

Akuntansi Keuangan) No. 23 pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktifitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Sedangkan menurut Winardi (2002) dalam Jaya (2014), pendapatan adalah semua penghasilan yang diperoleh dari pihak lain sebagai tanda balas jasa yang diberikan dimana penghasilan tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga atau perseorangan. Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dilihat pendapatan merupakan suatu tujuan utama dari perusahaan karena dengan adanya pendapatan maka operasional perusahaan kedepan akan berjalan dengan baik atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan suatu alat untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Penelitian ini berangkat dari ketertarikan peneliti yang melihat proses transaksi yang terjadi antara pedagang dengan konsumen, dimana pedagang menganggap bahwa pembeli pertama adalah pembeli yang dianggap sebagai penglaris jualan. Berdasarkan fenomena yang terjadi, uang yang diperoleh dari penjualan yang pertama kali tidak dapat digunakan sebagai alat tukar kembalian untuk transaksi kedua dan seterusnya di hari yang sama. Fenomena ini dipertegas pada saat peneliti membeli nasi kuning di tempat langganan sekitar jam 07.25 WITA. Secara kebetulan peneliti adalah pembeli yang pertama. Dengan senyum yang bahagia si penjual yang akrab dipanggil mami itu mengatakan kepada saya "*Mawoluwo bunthato*" disertai dengan tertawa kecilnya. Peneliti langsung

mengajukan pertanyaan “apa itu *bunthato* mami?”. Dengan tegas beliau menjawab:

*“bunthato itu uti, mo kase laris akan jualan, deng itu bunthato orang yang babili pertama jualan itu tidak bisa mo ba utang deng tda boleh mo tolak dorang pe tawaran, baru depe doi tidak bisa mo batukar akan orang yang mo babili abis dia deng tidak boleh mo pake ba bili akan satu hari kasana,”*

*“Bunthato itu, dapat dikatakan penglaris jualan, ketika pembeli pertama tidak bisa berhutang dan tidak boleh menolak penawaran. Kemudian uangnya tidak dapat digunakan untuk menukar pembeli lain, dan juga tidak bisa dipakai untuk membeli pada hari itu”*

Fenomena lainnya, menurut informan M selaku pedagang kue mengatakan bahwa *bunthato* sebagai salah satu tradisi budaya berdagang masyarakat Gorontalo. Hal ini dibuktikan dengan kue yang siap diantar di pasar untuk dijual. Pada saat yang sama ada pembeli, maka uang dari pembeli pertama tadi akan diletakan di atas daripada jualan, sebagai *bunthato* dari jualan tersebut. Berbeda dengan penjelasan fenomena sebelumnya, informan M mengatakan bahwa uang yang diperoleh dari pembeli pertama dapat digunakan sebagai alat tukar untuk transaksi selanjutnya.

Selanjutnya peneliti melihat ada sisi yang perlu dikaji secara mendalam terkait fenomena tersebut, untuk memantapkan hati dalam menelitinya, peneliti melakukan kegiatan observasi yang dilaksanakan disalah satu pasar tradisional di kota Gorontalo. Hasil observasi peneliti pada tanggal 8 mei 2017 pukul 07:15 WITA terhadap seorang bapak pedagang asli daerah Gorontalo yang bernama A yang bertubuh kecil dan

terlihat tua baru saja mempersiapkan pajangan jualannya didepan lapak kecil berukuran 2x2 meter itu sambil sesekali melirik penjual lain disekitarnya, beberapa menit kemudian, datang salah seorang konsumen yang saat itu membeli jualannya. Lantas bapak A langsung menyimpan uang hasil transaksi tersebut dengan wajah bahagia dan mengatakan “*mawoluo bunthato watia!*” artinya saya sudah dapat pendapatan pertama. Dari hasil observasi diatas selaras dengan penelitian pendahuluan yang dilakukan oleh peneliti pada beberapa pedagang pasar tradisional Gorontalo, informan yang peneliti temui salah satunya adalah bapak B.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti hadir dengan menggunakan penelitian kualitatif untuk mengungkap makna pendapatan dalam budaya berdagang yang terdapat pada masyarakat Gorontalo yaitu *bunthato*. Dengan demikian, judul dalam penelitian ini yakni **“Mengungkap Makna Pendapatan dalam Budaya Berdagang “*Bunthato*” Pada Pedagang Kota Gorontalo”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Menurut Lincoln dan Guba (1985) dalam Sugiyono (2012: 210) rumusan masalah dalam penelitian kualitatif, pada tahap awal penelitiannya, kemungkinan belum memiliki gambaran yang jelas tentang aspek-aspek masalah yang akan ditelitinya. Dan akan mengembangkan fokus penelitian sambil mengumpulkan data atau dengan kata lain fokus penelitian masih bersifat sementara. Berdasarkan latar belakang di atas,

maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pedagang memaknai pendapatan terhadap “*Bunthato*” ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Beranjak dari rumusan penelitian, maka yang menjadi tujuan penelitian, yaitu untuk mengungkap makna pendapatan dalam budaya berdagang “*bunthato*” pada pedagang Kota Gorontalo.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terutama secara teoritis dan praktis. Berdasarkan tujuan penelitian di atas maka, kontribusi penelitian ini adalah :

#### **1. Manfaat Teoritis**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu akuntansi. Disamping itu pula peneliti berharap hasil penelitian ini menjadi sebuah referensi untuk penelitian sejenis dimasa yang akan datang.

#### **2. Manfaat Praktis**

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah warna baru untuk teori budaya Gorontalo secara tertulis karena kekayaan budaya suku bangsa Indonesia khususnya Gorontalo masih banyak dalam bentuk tidak tertulis/lisan.