

## POTRET KEUNTUNGAN PEDAGANG BUAH BERBASIS NILAI BUDAYA ISLAM DI GORONTALO

Mohamad Anwar Thalib<sup>1</sup>, Anggun Fitra N. Mohamad<sup>2</sup>, Cindriyati Ibrahim<sup>3</sup>  
Maryam S. Ahaya<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Jurusan Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Sultan Amai Gorontalo

<sup>1</sup>Email: [mat@iaingorontalo.ac.id](mailto:mat@iaingorontalo.ac.id)

Submitted: 06-06-2022 | Revisions: 19-06-2022 | Accepted: 20-06-2022

### ABSTRACT

*This research departs from the problem of the lack of research on accounting based on local wisdom compared to modern accounting research. This situation makes local accounting increasingly marginalized and even has the opportunity to disappear and be replaced by modern accounting. This research aims to understand the practice of profit accounting based on Islamic cultural values in Gorontalo. The method used is qualitative with four informants who are fruit traders. The data analysis method used is Miles and Huberman model data analysis. The results show that fruit traders experienced a decline in profits due to the COVID-19 pandemic. Profits earned from trading fruit are used to meet personal needs and share with people in need in the form of alms. Profit sharing is driven by their awareness of "behind the benefits obtained are the rights of others". In the Islamic culture of Gorontalo, sharing among others is a value that parents (the elders) often convey through the expression (lumadu) "delo tutumulo lambi (like the life of a banana). The meaning of this expression is a statement of life that has benefited many people*

*Keywords: profit, culture, Gorontalo, Fruit traders*

### ABSTRAK

*Penelitian ini berangkat dari permasalahan tentang minimnya riset tentang akuntansi berbasis kearifan lokal dibandingkan dengan riset akuntansi modern. Keadaan tersebut menjadikan akuntansi kedaerahan semakin terpinggirkan bahkan berpotensi hilang dan digantikan oleh akuntansi modern. Penelitian ini bertujuan untuk memahami praktik akuntansi keuntungan berbasis nilai budaya Islam Gorontalo. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan informan yang berjumlah empat orang pedagang buah. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis data model Miles dan Huberman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang buah mengalami penurunan keuntungan akibat pandemi covid 19. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan berbagi pada orang-orang yang membutuhkan dalam bentuk sedekah. Berbagi keuntungan digerakkan oleh kesadaran mereka tentang "dibalik keuntungan yang didapatkan terdapat hak orang lain". Dalam kebudayaan Islam Gorontalo, berbagi diantara sesama merupakan sebuah nilai yang orang tua (tua-tua) sering sampaikan melalui ungkapan (lumadu) "delo*

*tutumulo lambi (seperti kehidupan pisang). Makna ungkapan ini adalah pernyataan kehidupan yang telah memberikan manfaat kepada orang banyak.*

*Kata kunci: keuntungan, budaya, Gorontalo, pedagang buah*

## **PENDAHULUAN**

Dewasa ini kajian akuntansi berbasis nilai kearifan lokal sudah mulai banyak diminati oleh para peneliti di bidang akuntansi, beberapa peneliti yang telah melakukan kajian ini diantaranya adalah (Amaliah, 2016; Arena, Herawati, & Setiawan, 2017; Ariyanto, Sari, & Ratnadi, 2017; Briando, Triyuwono, & Irianto, 2017; Lutfillah, Q, 2014; Nurhalimah, Setiawan, & Haryadi, 2019; Rahman, Noholo, & Santoso, 2019; Rahmawati & Yusuf, 2020; Randa & Daromes, 2014; Thalib, 2019b, 2021, 2016; Thalib, Rahman, Abdullah, & Gobel, 2021; Thalib, Sujianto, Sugeha, Huruji, & Sahrul, 2022; Totanan, Chalarce. Paranoan, 2018; Triyuwono, 2015; Wahyuni, 2013; Widhianningrum & Amah, 2014). Benang merah dari beberapa riset sebelumnya adalah untuk mengungkap keunikan dari praktik akuntansi lokal serta berupaya untuk melestarikannya dari dominasi pengadopsian dan pengimplementasian akuntansi modern yang nilainya bertolak belakang dengan nilai-nilai kearifan lokal.

Meskipun tema kajian akuntansi budaya mulai menjadi perhatian bagi para peneliti akuntansi, Namun sayangnya, jumlah publikasi akuntansi lokal ini masih sedikit jika dibandingkan dengan jumlah kajian akuntansi modern. Merujuk pada data yang terdapat pada Sinta Riset Diktis tahun 2020, di tahun tersebut terdapat ± 3.692 publikasi akuntansi, dengan rincian 17 riset akuntansi yang mengangkat kearifan lokal, sementara 3.767 kajian akuntansi yang terlepas dari nilai-nilai kedaerahan (Thalib, 2022c, 2022b, 2022a). Bertolak dari data ini, peneliti menyadari bahwa masih minimnya pengembangan keilmuan akuntansi berbasis nilai-nilai kearifan lokal.

Kenyataan tersebut bukan tanpa masalah, namun sebaliknya, dominasi kajian tentang akuntansi modern berpeluang bukan saja memarginalkan akuntansi lokal, namun dapat menghilangkan nilai-nilai kearifan lokal dari praktik akuntansi. Hal ini telah diingatkan juga oleh (Shima & Yang, 2012) bahwa adanya standar tunggal (mengadopsi IFRS) dapat membunuh keunikan sebagai bangsa, dan hal ini tidak menjadi perhatian utama para pengambil keputusan profesi akuntansi Indonesia. (Kamayanti & Ahmar, 2019) IFRS yang merupakan pelebaran sayap dari globalisasi akan menghasilkan keterasingan budaya atau budaya 'ngeri' yaitu kehilangan identitas bangsa.

Berangkat dari permasalahan tersebut maka kajian tentang akuntansi berbasis kearifan lokal menjadi penting untuk dilakukan. Berangkat dari permasalahan tersebut juga, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah pertama untuk mengungkap bagaimana pedagang buah di Gorontalo mempraktikkan akuntansi keuntungan; kedua untuk mengungkap nilai kearifan lokal masyarakat Gorontalo yang menjadi semangat utama dari praktik akuntansi keuntungan.

## **METODE PENELITIAN**

**Jenis Metode.** Penelitian ini menggunakan jenis metode kualitatif. Metode kualitatif dipilih sebagai jenis penelitian disebabkan tujuan riset ini untuk memahami makna praktik akuntansi keuntungan oleh pedagang buah dimana pemahaman makna ini sulit dipahami dengan menggunakan metode kuantitatif. Hal ini sejalan juga dengan penjelasan (Suwardi & Basrowi, 2008) tentang metode kualitatif tepat jika digunakan untuk tujuan riset yang berupaya mengungkap makna atas realitas.

**Lokasi dan Informan Penelitian.** Lokasi penelitian ini berada di kompleks Kayubulan, Kec, Limboto, Kabupaten Gorontalo, Provinsi Gorontalo. Daerah Gorontalo dipilih sebagai situs penelitian disebabkan keunikan budaya masyarakat setempat yaitu “*Adati Hula-Hula Syareati, Syareati Hula-hula to Kitabullah*” (adat berdasarkan pada syariat, syariat berdasarkan pada kitab Allah (Al-Quran) (Ataufiq, 2017; Jasin, 2015; Lamusu, 2012; Nadjamuddin, 2016; Thaib & Kango, 2018; Thalib, 2016, 2019a, 2019b, 2021; Thalib et al., 2022, 2021). Artinya setiap kebudayaan dan aktivitas masyarakat setempat (termasuk aktivitas memperoleh dan menggunakan keuntungan) berbasis pada nilai-nilai dari ajaran agama Islam.

Selanjutnya, teknik penentuan informan yang digunakan dalam riset ini adalah *purposive sampling*. (Sugiyono, 2012) menjelaskan bahwa *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga memudahkan peneliti menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti. Teknisnya, peneliti memilih keempat informan disebabkan oleh pengalaman berjualan buah yang lebih dari 2 tahun. Tabel 1 berikut berisi ringkasan tentang informan dalam riset ini

**Tabel 1.**  
**Informan Penelitian**

No.	Nama	Usia	Lama Berdagang	Jenis Dagangan	Lokasi Dagangan
1.	Nurlela Lihawa	31 Tahun	± 15 Tahun	Pisang, Apel, Semangka, Buah Naga, Alpukat, Lemon	Area Menara Limboto
2.	Rasyid Mahmud	56 Tahun	± 35 Tahun	Pisang, Semangka, Salad, Apel, Rambutan, Pir, Mangga, Durian	Samping Kantor PLN Limboto
3.	Pak Nano	51 Tahun	± 4 Tahun	Pir, Anggur, Buah Naga, Jeruk, Nanas, Apel, Pepaya, Lemon, Semangka	Super Market Agung
4.	Pak Heri	25 Tahun	± 4 Tahun	Mangga, Lemon, Langsung, Rambutan, Salak, Buah Naga, Alpukat, Anggur, Nangka	Isimu

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti, Tahun 2022

Informan pertama bernama ibu Nurlela Lihawa, beliau saat ini berusia 31 tahun. Ibu Nurlala memiliki pengalaman berdagang ± 15 tahun. Jenis buah yang dijual oleh ibu Nurlela diantaranya adalah Pisang, Apel, Semangka, Buah Naga, Alpukat, Lemon. Lokasi tempat ibu Nurlela berdagang berada di area Menara Limboto. Informan kedua bernama bapak Rasyid Mahmud. Saat ini beliau berusia 56 Tahun. Pengalaman beliau berdagang ± 35 Tahun, sementara itu jenis buah yang beliau jual diantaranya adalah Pisang, Semangka, Salad, Apel, Rambutan, Pir, Mangga, Durian. Lokasi tempat berjualan beliau berada di Samping Kantor PLN Limboto. Informan ketiga bernama Bapak Nano, saat ini beliau berusia 51 tahun, pengalaman berdagang ± 4 Tahun. Jenis dagangan buah yang beliau tawarkan diantaranya adalah Pir, Anggur, Buah Naga, Jeruk, Nanas, Apel, Pepaya, Lemon, Semangka. Lokasi dagangan beliau berada di sekitar Supermarket Agung. Informan keempat bernama bapak Heri, beliau berusia 25 tahun, dengan pengalaman berdagang ± 4 Tahun. Jenis dagangan

buah beliau diantaranya adalah Mangga, Lemon, Langsung, Rambutan, Salak, Buah Naga, Apel, Alpukat, Anggur, dan Nangka. Lokasi beliau berdagang di sekitar Isimu.

**Teknik Pengumpulan Data.** Penelitian ini menggunakan dua teknik pengumpulan data yaitu Observasi dan wawancara. Jenis observasi yang digunakan oleh peneliti adalah observasi partisipatif dimana peneliti datang di tempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut (Sugiyono, 2012). Dengan kata lain, peneliti mendatangi tempat para informan berjualan, mengamatinya, namun tidak sampai terlibat dalam aktivitas berjualan dari para pedagang buah. Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur dan tidak terstruktur. (Sugiyono, 2012) menjelaskan bahwa wawancara terstruktur merupakan teknik pengumpulan data dimana peneliti telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan. Dengan kata lain, sebelum melakukan wawancara tentang praktik akuntansi keuntungan, peneliti telah menyiapkan terlebih dahulu daftar pertanyaannya. Sementara itu, wawancara tidak terstruktur merupakan wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Teknisnya, selain menggali informasi yang terdapat di daftar pertanyaan, peneliti juga akan menggali informasi lainnya jika dirasa terdapat hal-hal penting dan menarik terkait praktik akuntansi keuntungan.

**Teknik Analisis Data.** Penelitian ini menggunakan teknik analisis data model Miles dan Huberman yang terdiri dari tiga tahapan yaitu reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2012; Thalib, 2022a, 2022b). Tahapan pertama adalah reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya, dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan (Sugiyono, 2012). Teknisnya, setelah mengumpulkan data dalam bentuk wawancara dan observasi, maka peneliti akan mereduksi data yang tidak berhubungan dengan tema riset ini yaitu akuntansi keuntungan yang dipraktikkan oleh para pedagang buah.

Tahapan analisis data yang kedua adalah penyajian data. Dalam metode kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya (Sugiyono, 2012). Teknisnya dalam riset ini, peneliti akan menyajikan data dalam bentuk teks yang bersifat naratif. Tahapan analisis data ketiga adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan ini dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, kesimpulan dapat berupa hubungan kausal atau interaktif (Sugiyono, 2012). Teknisnya kesimpulan yang disajikan dalam riset ini berupa praktik akuntansi keuntungan berbasis nilai kebudayaan Islam Gorontalo

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Potret Keuntungan sebelum dan saat Pandemi Covid-19**

Bagi pedagang memperoleh keuntungan maupun kerugian dalam berjualan merupakan hal yang biasa. Namun saat pandemi Covid 19 para pedagang buang mengalami penurunan keuntungan secara drastis dan dalam

jangka waktu yang panjang. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Nurlela Lihawa:

*“Tidak sama, sebelum pandemi pendapatan lumayan banyak setelah pandemi pendapatan berkurang sampai sekarang, susah untuk memutar modal dan terlalu banyak kerugian, waktu pandemi pembeli berkurang karena batas penjualan itu tidak seperti sebelum adanya pandemi. Kalau saat pandemi kadang buka dari sore tutup sampai jam 10 malam. Kalau sebelum pandemi dari pagi sampai larut malam, buka tergantung kami cepat tutup atau tidak, untuk sekarang efek dari pandemi itu masih ada sampai sekarang. “*

Bertolak dari cuplikan wawancara yang disampaikan oleh ibu Nurlela sebelumnya memberikan pemahaman pada peneliti bahwa terjadi perbedaan keuntungan sebelum dan selama pandemi, setelah pandemi, pedagang buah lebih banyak mengalami kerugian dibandingkan sebelum pandemi. Hal ini salah satunya disebabkan oleh terbatasnya waktu berjualan mereka. Sebelum pandemi biasanya ibu Nurlela mulai berjualan dari jam 10.00 pagi sampai dengan malam, namun saat pandemi, waktu berjualan dibatasi oleh pemerintah, mulai sore sampai dengan jam 10 malam, dampak dari pandemi masih dirasakan oleh ibu Nerlela sampai dengan saat ini. Hal ini juga dialami oleh pedagang buah lainnya seperti bapak Rasyid Mahmud:

*“Pada saat covid ini pendapatan menurun drastis, kadang saya sampai rugi karena pada waktu covid pengunjunnya agak sedikit, jadi saya mengalami kerugian yang cukup banyak dibandingkan untuk sekarang yang sudah normal. Pada saat covid banyak buah yang rusak, saat covid itu saya mengalami kerugian yang lebih banyak dibandingkan untuk sekarang ini. Selama 2 tahun banyak kerugian barang-barang yang rusak dan busuk tetapi saya tetap bertahan sampai sekarang juga begitu tidak semua harus ramai dan laku”*

Berdasarkan keterangan dari Pak Rasyid Mahmud sebelumnya peneliti memahami bahwa Pak Rasyid mengalami kesulitan yang sama seperti yang dialami oleh Ibu Nurlela yang dimana permasalahannya itu karena berkurangnya pengunjung dan pembeli. Pak Rasyid merasakannya selama 2 tahun, sehingga menyebabkan banyak kerugian karena buah-buah yang beliau jual rusak dan membusuk. Berbeda lagi dengan Pak Nano beliau menjelaskan:

*“Satu tahun setelah saya memulai usaha pandemi kemudian masuk di Gorontalo. Keadaannya untuk berdagang sangat susah, karena pandemi warga sekitar takut keluar rumah, jadi dagangannya sepi. Tahun pertama pandemi itu memang keadaan yang saya rasakan sangat susah sekali mendapatkan keuntungan. Bagaimana buah-buah ini laku terjual sedangkan pembelinya tidak ada, kemudian jam berjualan juga dibatasi oleh pemerintah”*

Berpijak pada penuturan bapak Nano sebelumnya, peneliti memahami bahwa satu tahun setelah beliau membuka usaha berjualan buah, virus covid 19 masuk ke Indonesia. Penyakit ini berdampak secara tidak langsung bagi para pedagang buah yaitu menurunnya pendapatan mereka yang disebabkan oleh dibatasinya jam operasional mereka berjualan dan juga masyarakat setempat yang memilih untuk tetap di rumah daripada berbelanja buah. Keadaan ini juga dialami oleh pedagang buah yaitu pak Heri, beliau menyatakan bahwa:

*“Kalau dipikir-pikir, keuntungan yang saya peroleh lebih banyak sebelum pandemi, pada saat pandemi sekarang keuntungan lebih sedikit dibandingkan sebelum pandemi, tetapi tetap disyukuri, alhamdulillah tahun ini sudah bebas untuk berjualan”*

Pernyataan dari bapak Heri sebelumnya mirip dengan yang disampaikan oleh ketiga pedagang buah lainnya, yaitu menurunnya pendapatan akibat pandemi covid 19. Meskipun demikian, saat ini bapak Heri lebih memilih mensyukuri keadaan sekarang ini yang dirasa lebih baik dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya, karena para pedagang buah dan masyarakat sudah lebih bebas beraktivitas sehingga bisa meningkatkan kembali pendapatan dari pedagang buah.

Pada pembahasan tentang perbedaan keuntungan pedagang buah sebelum dan sementara pandemi, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa keempat pedagang buah mengalami hal yang serupa yaitu penurunan keuntungan saat pandemi covid 19. Penurunan keuntungan ini disebabkan oleh terbatasnya jam operasional berjualan dan masyarakat lebih memilih untuk tetap di dalam rumah karena takut terpapar virus covid 19.

### **Strategi Memperoleh Keuntungan di Masa Pandemi Covid 19**

Pada sub bab sebelumnya menjelaskan bahwa para pedagang buah mengalami penurunan pendapatan akibat pandemi, selanjutnya para pedagang buah menjelaskan bahwa mereka memiliki strategi tersendiri untuk tetap memperoleh pendapatan di masa pandemi, berikut penjelasan dari ibu Nurlela:

*“Mencari usaha yang lain seperti jualan di rumah jualan gorengan atau usaha buat kue sekalian di bantu suami”*

Bertolak dari cuplikan wawancara ibu Nurlela sebelumnya memberikan pemahaman pada peneliti bahwa cara beliau untuk tetap bisa mempertahankan usaha berjualan buah adalah dengan membuka usaha lainnya seperti berjualan gorengan di depan rumahnya dan juga membuat kue, atau membantu pekerjaan suami. Keuntungan dari usaha ini, selain beliau gunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari namun juga beliau kumpulkan untuk dapat menjadi modal untuk dagangan buahnya. Berbeda dengan yang dilakukan oleh ibu Nurlela, bapak Rasyid Mahmud menjelaskan bahwa:

*“Dari situ saya mulai berusaha bagaimana supaya usaha meningkat lagi usaha ini jadi untuk sekarang semua [jenis] buah-buah harus saya genggam [sediakan] semua supaya pembeli datang [karena buah yang saya jual lengkap], jadi pedagang kalau tidak pintar untuk mengelola usaha dagang terkadang cuman rugi selalu kalau orang yang sudah biasa berdagang, bisa memperkirakan kerugian dengan keuntungan seperti saya, saya tidak pernah berharap untuk keuntungan saya sampai seperti itu yang penting saya dalam 1 hari itu bisa menitip 200 ribu, jadi saya tidak pernah berpikir keuntungan harus lebih. Yang penting saya 1 hari itu ada 200 ribu yang harus saya tabung, jadi usaha itu tetap lancar terus”*

Berdasarkan hasil wawancara dari Pak Rasyid sebelumnya, peneliti memahami bahwa strategi yang beliau lakukan untuk tetap memperoleh keuntungan di masa pandemi adalah dengan cara menggenggam semua buah atau menjual berbagai varian buah yang lengkap, sehingga dapat menarik minat calon pembeli. Namun bapak Rasyid menegaskan bahwa dalam berdagang beliau tidak menargetkan keuntungan yang banyak, yang terpenting bagi beliau adalah dia bisa memperoleh keuntungan Rp 200.000 untuk disimpan setiap harinya. Berbeda dengan Pak Rasyid, Pak Nano mengatakan:

*“hanya barang-barang yang lambat biasanya barangnya kami cepat laku, jadi cepat beli barang. Waktu pandemi pertama itu lambat pengantaran barang, putarannya yang berjalan cepat yang vitamin C jadi tidak susah untuk memutar modal dan ada juga yang beli semangka, tapi yang paling banyak di cari itu yang bervitamin C”*

Bertolak dari penuturan bapak Nano sebelumnya memberikan pemahaman pada peneliti bahwa pada saat pandemi, buah yang beliau beli dari pemasok di luar kota mengalami keterlambatan pengiriman, beliau juga menjelaskan bahwa khusus untuk jenis buah yang mengandung vitamin C seperti semangka, jeruk lebih cepat untuk terjual. Oleh sebab itu di, untuk tetap memperoleh keuntungan, maka beliau memfokuskan berjualan jenis buah yang memiliki kandungan vitamin C. Lebih lanjut, bapak Heri menjelaskan bahwa:

*“Namanya pedagang pastinya bisa mendapatkan peluang agar bisa mencari nafkah. Namanya pedagang itu tidak ada kata menyerah dan harus ada mental yang kuat jika mental di bawah yah, mungkin satu atau bulan sudah berhenti. Dan salah satunya juga tidak pantang menyerah, sistem buah-buahan jika uang 5 juta maka 2 juta setengah itu adalah modal. Karena tidak semua yang akan terjual habis, namanya buah-buahan jika sudah 3 hari mungkin sudah di buang. jika menjual mas mungkin mengkilap terus, dan juga ada ternak sapi cuman itu saja habis dari sini mungkin cuman liat-liat sapi saja memberikan makan sapi tetapi yang paling utama itu menjual buah”*

Pada penuturan bapak Heri sebelumnya memberikan pemahaman pada peneliti bahwa tekad yang kuat merupakan cara yang beliau terapkan dalam berjualan buah di masa pandemi ini. Beliau menuturkan tidak semua buah pasti akan habis terjual, pasti ada yang busuk dan rugi. Oleh sebab itu, dibutuhkan tekad yang kuat untuk bisa menjadi pedagang buah. Selain itu, beliau juga memiliki usaha sampingan selain berjualan buah yaitu memelihara dan menjual ternak.

Berdasarkan hasil wawancara dari keempat informan sebelumnya, peneliti memahami bahwa setiap setiap pedagang buah memiliki strategi sendiri untuk tetap memperoleh keuntungan di masa pandemi covid 19. Ibu Nurlela dan Bapak Heri menerapkan strategi berupa memiliki usaha sampingan selain berjualan buah, keuntungan dari usaha sampingan ini akan digunakan untuk menghidupi kebutuhan sehari-hari dan juga sebagai modal untuk dagangan buah mereka. Kemudian Bapak Rasyid menerapkan strategi berupa menyediakan varian buah yang lebih banyak dan lengkap sehingga dapat menarik minat dari calon pembeli. Sementara itu, bapak Nano menerapkan strategi untuk lebih banyak menjual buah yang mengandung vitamin c, hal ini disebabkan di masa pandemi covid 19, masyarakat setempat lebih banyak memilih buah dengan kandungan vitamin c.

### **Menggunakan Keuntungan untuk Memenuhi Kebutuhan Sehari-Hari**

Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah salah satunya akan digunakan oleh para pedagang untuk membiayai kebutuhan sehari-hari mereka. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh ibu Nurlela:

*“Untuk kebutuhan sehari-hari dan biaya anak, kadang ada pengambilan seperti kebutuhan pengambilan yang lain, seperti pengambilan motor saat asuransi”*

Berdasarkan kutipan wawancara ibu Nurlela sebelumnya, peneliti memahami bahwa keuntungan dari berjualan buah akan beliau gunakan untuk membiayai

---

kebutuhan sehari-hari keluarganya. Lebih lanjut, bapak Rasyid menuturkan bahwa:

*“Untuk sekarang ini, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, kalau hanya mencari keuntungan mungkin hanya untuk kebutuhan sehari-hari, di saat keuntungannya terpenuhi baru saya bisa menabung, kalau untuk sekarang seperti saya ikut paket dalam 1 hari itu sampai Rp 200.000, jadi dalam 10 bulan saya akan terima sekitar Rp 60.000.000 juta, yang merupakan keuntungan yang saya ambil dari hasil semua, jadi 1 hari itu saya sisipkan untuk pengisian paket nantinya sesudah berjalan sampai 10 bulan paket ini saya akan terima. Dan sekarang juga saya membayar kontener 1 bulan Rp 100,000, tetapi untuk model seperti ini Rp 50.000. Jadi dalam 1 bulan Rp 150.000 yang saya harus bayar untuk dua tempat jualan ini. “*

Berdasarkan hasil wawancara Pak Rasyid sebelumnya, peneliti memahami bahwa keuntungan yang diperoleh Pak Rasyid digunakan untuk kebutuhan sehari-hari dan juga menabung. Pak Rasyid mempunyai niat setiap satu hari beliau menyisipkan uang Rp 200.000 ribu perhari untuk paket tabungan selama 10 bulan, sehingga ia akan menerima 60 juta. Uang tersebut diniatkan oleh beliau untuk berangkat umroh. Lebih lanjut, bapak Nano menjelaskan bahwa:

*“Digunakan untuk kehidupan sehari-hari dan untuk menambah modal, saya hanya tinggal bersama istri. Anak-anak sudah menikah, jadi tinggal berdua jadi cukup kalau cuman untuk kebutuhan makan itu terlalu banyak, keuntungannya itu lebih sekali kalau cuman untuk makan saya bersama istri. keuntungan Rp 2.000.000 juta itu mungkin untuk kebutuhan 2 orang itu sudah terlalu banyak apa lagi kalau pagi-pagi saya hanya makan nasi kuning jadi sudah tidak ada yang saya biayai kecuali membayar listrik, bayar motor tetapi cukuplah”*

Bertolak dari penjelasan bapak Nano sebelumnya peneliti memahami bahwa sebagian dari keuntungan yang beliau peroleh akan digunakan untuk membiayai kebutuhan sehari-harinya bersama Istri. Misalnya saja untuk keperluan makan, membayar listrik, dan juga cicilan motor. Selanjutnya bapak Heri mengungkapkan:

*“Yang pertama yaitu untuk nafkah, kedua dengan mengelola keuntungan untuk dipakai dalam membeli apa yang kita mau, ketiga bagaimana cara berputar uang yang kita olah sampai keuntungannya untuk kita sendiri. Akan tetapi paling banyak diputar untuk membeli buah-buah yang baru. Uang yang didapatkan ini tidak menentu, terkadang jika kita perlu yang lain seperti keperluan yang dari istri”*

Berpijak pada penuturan bapak Heri sebelumnya memberikan pemahaman pada peneliti bahwa keuntungan yang diperoleh dari berjualan buah diantaranya akan beliau gunakan untuk menafkahi keluarganya, berikutnya sebagai simpanan, dan ketiga akan beliau gunakan untuk modal usahanya, dan juga untuk kebutuhan tidak terduga lainnya.

Berangkat dari pembahasan sebelumnya, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa sebagian keuntungan yang diperoleh oleh para pedagang buah akan mereka gunakan untuk membiayai kebutuhan sehari-hari. Misalnya saja untuk membayar biaya listrik dan air, menafkahi keluarga, membiayai cicilan motor, digunakan untuk mengembangkan usaha, disimpan untuk dapat pergi menunaikan ibadah umroh.

### **Menggunakan Keuntungan untuk Berbagi antar Sesama**

Keuntungan yang diperoleh oleh para pedagang buah bukan saja digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi mereka, namun juga digunakan untuk berbagi diantara sesama. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh ibu Nurlela Lihawa:

*“Selain kebutuhan sehari-hari uang juga dibagikan ke masjid untuk infaq dan yatim piatu. Kadang kalau ada yang butuh diberikan, seperti yang dikatakan oleh suami saya dalam rezeki itu tidak semua hasil itu milik kita sendiri pasti ada hasil atau rezeki orang lain”*

Bertolak dari penjelasan ibu Nurlela sebelumnya, peneliti memahami bahwa keuntungan yang diperoleh bukan saja digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi beliau, namun juga dibagikan dalam bentuk sedekah ataupun membantu orang yang membutuhkan. Tindakan menggunakan keuntungan untuk bersedekah ini didasarkan kesadaran bahwa terdapat hak orang lain dari keuntungan yang beliau dapatkan, oleh sebab itu merasa berkewajiban untuk memberikan hak-hak orang lain dari keuntungan yang beliau peroleh. Hal ini sejalan dengan yang dilakukan oleh bapak Rasyid:

*“Iya, jelas seperti itu tidak bisa hanya kita gunakan sendiri keuntungan kita harus bagi dengan orang lain, orang lain yang membutuhkan, seperti ada anak yang membutuhkan kita berbagi dengan mereka, jadi kita harus mengeluarkan uang untuk mereka seperti yang dikatakan oleh orang lain zakat mal karena itu kewajiban, keikhlasan. Rezeki harus dibagi tidak bisa digunakan sendiri, kita harus mengikhlasakan kepada anak-anak yang pantas kita sedekah, jadi alasan kenapa harus memberikan kepada orang lain, karena rasa kemanusiaan, dan kita juga harus ingat hidup ini tidak selamanya, kita harus beramal”*

Penjelasan dari bapak Rasyid sebelumnya memberikan peneliti pemahaman bahwa keuntungan yang beliau peroleh dari hasil penjualan buah tidak boleh hanya digunakan untuk kepentingan pribadi saja, namun ada sebagian yang harus diberikan kepada orang-orang yang membutuhkan. Pemberian itu haruslah didasarkan atas rasa keikhlasan. Sementara itu, beliau mengingatkan juga bahwa tidak selamanya kita hidup di dunia ini, pasti suatu saat akan berpulang kepada-Nya, oleh sebab itu bersedekah merupakan bentuk amal yang beliau lakukan sebagai bekal di akhirat nanti. Hal ini sejalan juga dengan yang diungkapkan oleh bapak Nano:

*“Saya disamping yang datang bahkan yang meminta-minta ini kan banyak, ada yang membawa sumbangan masjid, sumbangan panti asuhan, ada yang secara pribadi pokoknya setiap yang datang tidak ada yang pernah saya tolak walaupun hanya sedikit yang diberikan seperti anak-anak ini sampai berapa orang yang datang bergantian tetap saya berikan walaupun hanya Rp 2.000 saya memberikan karena saya tau banyak orang yang susah dan saya tidak pernah mengharapkan apapun saat memberikan kepada mereka tidak mengharapkan rezeki saya bertambah, karena rezeki itu tergantung kita kalau kita mencari terus kita akan mendapatkan rezeki meskipun kita memberikan berapa ratus ribu ke orang rezeki itu bukan tergantung yang kita berikan kepada orang lain tetap tergantung pada diri kita sendiri untuk bekerja, yang penting kita ikhlas”*

Bertolak dari penjelasan bapak Nano sebelumnya, peneliti memahami bahwa beliau memberikan sedikit dari pendapatan yang diperolehnya untuk di sedekah kepada yang membutuhkan, meskipun hanya sedikit, namun beliau

---

tidak pernah sekalipun menolak orang yang saat itu meminta sumbangan kepada beliau. Satu lagi hal yang menarik dari cuplikan tersebut adalah ketika memberi kepada orang-orang yang membutuhkan, beliau tidak mengharapkan keuntungan dari usaha beliau menjadi berlipat ganda. Namun beliau benar-benar ikhlas untuk memberi. Dalam pemahaman beliau, sedikit banyaknya rezeki telah ditentukan oleh-Nya, dan tugas kita sebagai manusia adalah untuk berusaha dan berdoa untuk menjemput rezeki yang halal dari-Nya. Selanjutnya Bapak Heri mengungkapkan hal yang serupa dengan pedagang buah lainnya:

*“Jika ia tidak punya uang dan datang meminta sedekah, saya akan memberikannya karena saya juga ada rasa kasihan dan saya berpikir bagaimana saya jika di posisi dia”*

Penuturan bapak Heri sebelumnya memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa pendapatan yang beliau peroleh dari hasil berjualan buah akan beliau bagikan juga kepada para pengemis yang saat itu datang ke tempat beliau berjualan. Tindakan beliau tersebut digerakkan atas rasa empati diantara sesama. Beliau mengandaikan jika berada di posisi para peminta tersebut pasti akan merasa bahagia jika dibagikan sedikit rezeki.

Berdasarkan pembahasan tentang menggunakan keuntungan untuk berbagi diantara sesama, peneliti dapat menyimpulkan bahwa para pedagang menggunakan keuntungan yang mereka peroleh bukan saja untuk memenuhi kepentingan diri mereka sendiri, namun juga digunakan untuk bersedekah dan membantu diantara sesama. Hal tersebut disebabkan keyakinan bahwa terdapat hak orang lain dibalik rezeki yang mereka peroleh, memberikan sedekah haruslah ikhlas atau tanpa mengharapkan dengan pemberian sedekah keuntungan akan menjadi lebih banyak, memberi sedekah merupakan ladang amal untuk akhirat, serta memberikan keuntungan digerakkan atas rasa kemanusiaan dengan memosisikan jika penjual yang berada di posisi orang yang sedang kesusahan.

Lebih lanjut, praktik akuntansi keuntungan berbasis nilai-nilai kemanusiaan seperti saling berbagi, empati, dan tolong menolong, serta nilai spiritual seperti meyakini bahwa rezeki merupakan pemberian Tuhan juga ditemukan oleh beberapa peneliti ketika menggali akuntansi dalam konteks kearifan lokal. Beberapa riset tersebut diantaranya ditemukan oleh (Fitria & Syakura, 2017), (Harkaneri, Triyuwono, & Sukoharsono, 2014), (Khairi, 2013), (Kusdewanti & Hendrawaty, 2014), (Niswatin. Noholo, Tuli, & Wuryandini, 2017), (Nurhalimah et al., 2019) (Rizaldy, 2012) (Thalib, 2021, 2016, 2019a, 2019b; Thalib et al., 2021, 2022) (Wahyuni, 2013) (Wiyarni, 2017) (Wiyarni, Triyuwono, Ludigdo, & Djamhuri, 2013, 2014)

Selanjutnya dalam kebudayaan Islam masyarakat Gorontalo, berbagi diantara sesama, saling membantu, serta berempati atas kesulitan yang dialami oleh orang lain merupakan nilai kebaikan yang sering dinasihatkan oleh para orang tua melalui ungkapan (*lumadu*) “*Delo tutumulo lambi* (seperti kehidupan pisang). Maknanya ungkapan pernyataan kehidupan yang telah memberikan manfaat kepada orang banyak. Ungkapan ini merupakan pernyataan bahwa dalam menata kehidupan, perlu memberikan manfaat kepada manusia. Pisang adalah tanaman yang dikenal luas oleh masyarakat Gorontalo. Pohon pisang walaupun dibabat, bahkan dibakar pohonnya, tetap akan menumbuhkan anak pisang, tanaman ini tidak akan mati sebelum memberikan manfaat buahnya kepada manusia. Ungkapan ini berfatwa: *ngohi laya’o dipomongohi hunaliyo to manusia, dipo mohumate*”. Artinya, sepanjang belum memberikan manfaat

kepada manusia, belum mau mati “*podudu’o delo tutumulo lambi*”, artinya ikutilah kehidupan pisang (Daulima, 2009).

## SIMPULAN

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengungkap praktik akuntansi keuntungan oleh pedagang buah berbasis nilai budaya Islam Gorontalo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada masa pandemi para pedagang buah mengalami penurunan keuntungan. Keuntungan yang mereka peroleh akan digunakan untuk menghidupi kebutuhan sehari-hari seperti membiayai pendidikan anak, cicilan, dan tabungan. Selain itu, para pedagang juga menggunakan keuntungan yang mereka peroleh untuk bersedekah dan beramal. Tindakan menyisihkan sebagian yang mereka peroleh tersebut digerakkan oleh kesadaran bahwa dibalik rezeki yang mereka peroleh terdapat hak orang lain. Oleh sebab itu mereka memberikan keuntungan yang mereka peroleh pada orang-orang yang dirasa membutuhkan. Dalam kebudayaan masyarakat Gorontalo, praktik akuntansi berbagi keuntungan kepada orang-orang yang membutuhkan ini merupakan salah satu wujud dari nasihat para tua-tua berupa “*delo tutumulo lambi*” (seperti kehidupan pisang). Maknanya ungkapan pernyataan kehidupan yang telah memberikan manfaat kepada orang banyak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amaliah, T. H. (2016). Nilai-Nilai Budaya Tri Hita Karana dalam Penetapan Harga Jual. *Jurnal Akuntansi Multi*, 7(2), 156–323. <https://doi.org/10.18202/jamal.2016.08.7016>
- Arena, T., Herawati, N., & Setiawan, A. R. (2017). “Akuntansi Luar Kepala” dan “Sederhana” ala UMKM Batik Tanjung Bumi yang Sarat Nilai Religiusitas dan Kesalingpercayaan (Sebuah Studi Etnografis). *InFestasi*, 13(2), 309–329. <https://doi.org/doi.org/10.21107/infestasi.v13i2.3510>
- Ariyanto, D., Sari, M. M. R., & Ratnadi, N. M. D. (2017). Budaya Tri Hita Karana dalam Model UTAUT. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 8(2), 399–415. <https://doi.org/10.18202/jamal.2017.08.7062>
- Ataufiq, M. M. (2017). Penerapan Tradisi Payango pada Rumah Tinggal Masyarakat Gorontalo sebagai Upaya Pelestarian Budaya Lokal. *Seminar Ikatan Peneliti Lingkungan Binaan Indonesia (IPLBI)*, A033–A040. <https://doi.org/10.32315/sem.1.a033>
- Briando, B., Triuwono, I., & Irianto, G. (2017). Gurindam Etika Pengelola Keuangan Negara. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, (2001). <https://doi.org/10.18202/jamal.2017.04.7036>
- Daulima, F. (2009). *Lumadu (Ungkapan) Sastra Lisan Daerah Gorontalo*. Gorontalo: Galeri Budaya Daerah Mbu’i Bungale.
- Fitria, Y., & Syakura, M. A. (2017). Tabir akuntabilitas “Keroan” Pada Akuntan. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 6(1), 90–106. <https://doi.org/10.18202/jamal.2017.04.7042>
- Harkaneri, Triuwono, I., & Sukoharsono, E. G. (2014). Memahami Praktek Bagi-Hasil Kebun Karet Masyarakat Kampar Riau (Sebuah Studi Etnografi). *Al-Iqtishad*, 1(10), 14–38. <https://doi.org/10.24014/jiq.v10i2.3115>
- Jasin, J. (2015). Value in Executing Tumbilo Tohe (Pairs of Lights) Each End of Ramadan As One Manifestation of the Practice of Pancasila by People of Gorontalo. *Journal of Humanity*, 3(1), 1–13. <https://doi.org/10.14724/03.01>
- Kamayanti, A., & Ahmar, N. (2019). Tracing Accounting in Javanese Tradition. *International Journal of Religious and Cultural Studies*, 1(1), 15–24.
-

- <https://doi.org/10.34199/ijracs.2019.4.003>
- Khairi, M. S. (2013). Memahami Spiritual Capital dalam Organisasi Bisnis Melalui Perspektif Islam. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 4(2), 165–329. <https://doi.org/10.18202/jamal.2013.08.7198>
- Kusdewanti, A. I., & Hendrawaty, R. (2014). Memaknai Manajemen Bisnis Islami Sebagai Kehidupan Yang Menghidupi. *IMANENSI: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi Islam*, 1(2), 35–53. <https://doi.org/10.34202/imanensi.2.1.2014.32-50>
- Lamusu, S. A. (2012). Nilai dan Norma dalam Bahasa Budaya Gorontalo. *Languange and Culture As Windows to the Community Wisdom*, 182–193. Manado.
- Lutfillah, Q, N. (2014). Akuntansi dalam Penetapan Sima Masa Jawa Kuno. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 5, 170–344. <https://doi.org/10.18202/jamal.2014.08.5018>
- Nadjamuddin, A. (2016). Membangun Karakter Anak Lewat Permainan Tradisional Daerah Gorontalo. *Tadbir: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 4(2), 74–79. <https://doi.org/10.21009/JPUUD.102.01>
- Niswatin. Noholo, S., Tuli, H., & Wuryandini, A. R. (2017). Perilaku Pengusaha Mikro Betawi Perantauan terhadap Cost Reduction. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 8(2016), 427–443. <https://doi.org/10.18202/jamal.2017.12.7064>
- Nurhalimah, Setiawan, A. R., & Haryadi, B. (2019). Praktik Akuntansi Manajemen Bisnis Besi Tua Berbasis Budaya Persaudaraan Madura. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 10(1), 1–21. <https://doi.org/10.18202/jamal.2019.04.10001>
- Rahman, Y., Noholo, S., & Santoso, I. R. (2019). Konsep Akuntansi Syariah pada Budaya Mahar. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 10(1), 82–101. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.18202/jamal.2019.04.10005>
- Rahmawati, & Yusuf, M. (2020). Budaya Sipallambi' Dalam Praktik Bagi Hasil. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 11(2), 386–401. <https://doi.org/10.21776/ub.jamal.2020.11.2.23>
- Randa, F., & Daromes, F. E. (2014). Transformasi Nilai Budaya Lokal dalam Membangun Akuntabilitas Organisasi Sektor Publik. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 5(3), 477–484. <https://doi.org/10.18202>
- Rizaldy, N. (2012). Menemukan Lokalitas Biological Assets: Pelibatan Etnografis Petani Apel. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 3(3), 404–423.
- Shima, K. M., & Yang, D. C. (2012). Factors affecting the adoption of IFRS. *International Journal of Business*, 17(3), 276–298.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D)*. Bandung: ALFABETA, CV.
- Suardi, & Basrowi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Thaib, E. J., & Kango, A. (2018). Dakwah Kultural dalam Tradisi Hileyia pada Masyarakat Kota Gorontalo. *Jurnal Al-Qalam*, 24(1), 138–150. <https://doi.org/10.31969/alq.v24i1.436>
- Thalib, M. A. (2016). The importance of Accounting Investigation in Wedding Ceremony in Gorontalo. *Imperial Journal of Interdisciplinary Research (IJIR)*, 3(1), 420–428.
- Thalib, M. A. (2019a). Akuntansi “Huyula” (Konstruksi Akuntansi Konsinyasi Berbasis Kecerdasan Intelektual, Emosional, Spiritual, dan Sosial). *Jurnal Riset Akuntansi Mercubuana*, 5(1), 97–110. <https://doi.org/10.26486/jramb.v5i2.768>
- Thalib, M. A. (2019b). Mohe Dusa : Konstruksi Akuntansi Kerugian. *Jurnal Riset Dan Aplikasi: Akuntansi Dan Manajemen*, 4(1), 11–31.
-

- <https://doi.org/10.18382>
- Thalib, M. A. (2021). “ O Nga : Laa ” sebagai Wujud Akuntabilitas Biaya Pernikahan. *Jurnal Riset Dan Aplikasi: Akuntansi Dan Manajemen*, 5(1), 117–128. <https://doi.org/doi.org/10.33795/jraam.v5i1.011> Informasi
- Thalib, M. A. (2022a). Pelatihan Analisis Data Model Miles dan Huberman untuk Riset Akuntansi Budaya. *Madani: Jurnal Pengabdian Ilmiah*, 5(1), 23–33. <https://doi.org/https://doi.org/10.30603/md.v5i1.2581>
- Thalib, M. A. (2022b). Pelatihan Desain Riset Akuntansi Budaya Menggunakan Metode Kualitatif. *Komunal Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 7–14. <https://doi.org/https://doi.org/10.55657/kjpm.v1i1.17>
- Thalib, M. A. (2022c). Pelatihan Teknik Pengumpulan Data dalam Metode Kualitatif untuk Riset Akuntansi Budaya. *Seandanan: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.23960/seandanan.v2i1.29>
- Thalib, M. A., Rahman, S., Abdullah, M. K., & Gobel, Y. P. (2021). Akuntansi Potali: Membangun Praktik Akuntansi Penjualan di Pasar Tradisional (Studi Etnometodologi Islam). *Jurnal Akuntansi Aktual*, 8(23), 25–38. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17977/um004v8i12021p25>
- Thalib, M. A., Sujianto, A. N., Sugeha, H. F., Huruji, S., & Sahrul, M. (2022). Praktik Akuntansi Keuntungan berbasis Nilai Sabari dan Huyula (Studi Kasus pada Pedagang Sembako di Gorontalo). *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Audit Syariah*, 2(1), 146–163.
- Totanan, Chalarce. Paranoan, N. (2018). Going Concern dalam Metafora Ondel Ondel. *Akuntansi Multiparadigma*, 9, 87–105. <https://doi.org/10.18202/jamal.2018.04.9006> Abstrak:
- Triuwono, I. (2015). Akuntansi Malangan: Salam Satu Jiwa dan Konsep Kinerja Klub Sepak Bola. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 6(2), 290–303. <https://doi.org/10.18202/jamal.2015.08.6023>
- Wahyuni, A. S. (2013). Penyesuaian Konsep Bagi Hasil Adat-Syariah. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 4, 330–507. <https://doi.org/10.18202/jamal.2013.12.7210>
- Widhianningrum, P., & Amah, N. (2014). Akuntansi Ketoprak: Sebuah Pendekatan Etnografi Masyarakat Seni Ketoprak Di Pati. *Assets: Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*, 3(2), 136. <https://doi.org/10.25273/jap.v3i2.1218>
- Wiyarni. (2017). Traditional Market Accounting: Management or Financial Accounting? *Asian Journal Of Accounting Research*, 7–10. <https://doi.org/10.1108/AJAR-2017-02-01-B002>
- Wiyarni, Triuwono, I., Ludigdo, U., & Djamhuri, A. (2013). *Javanese Traditional Market Cultural Value in Accounting World*. 10(5), 9–16. <https://doi.org/10.9790/487X-1050916>
- Wiyarni, Triuwono, I., Ludigdo, U., & Djamhuri, A. (2014). Living in Harmony: Financial Reporting Objective of Javanese Traditional Market Tranders. *The International Journal of Acc*, 22(1), 1–12.