

**STUDI ETNOMETODOLOGI GAYA MENCATAT TRANSAKSI PADA  
PENGUSAHA KECIL MENENGAH**

**ARTIKEL ILMIAH**



**Oleh :**

**DWI PUTRI PANGESTUNINGTYAS**

**NIM: 2008310266**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS  
SURABAYA  
2012**

## PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Dwi Putri Pangestuningtyas  
Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 11 Mei 1990  
NIM : 2008310266  
Jurusan : Akuntansi  
Program Pendidikan : Strata 1  
Konsentrasi : Akuntansi Keperilakuan  
Judul : Studi Etnometodologi Gaya Mencatat Pada Pengusaha  
Kecil Menengah

Disetujui Dan Diterima Baik Oleh:

Dosen Pembimbing,

Tanggal:.....



Soni Agus Irwandi, SE., M.Si.

Ketua Program Studi S1 Akuntansi

Tanggal: .....



Supriyati, S.E., Ak., M.Si.

# STUDI ETNOMETODOLOGI GAYA MENCATAT TRANSAKSI PADA PENGUSAHA KECIL MENENGAH

**Dwi Putri Pangestuningtyas**  
STIE Perbanas Surabaya  
Email : [ceypz.putry@yahoo.com](mailto:ceypz.putry@yahoo.com)  
Jl. Nginden Semolo 34-36 surabaya

## ABSTRACT

*This research aims to find out the daily behavior of small and medium entrepreneurs in recording transactions and the reasons underlying the behavior of small and medium businesses to record transactions. This study used a qualitative approach etnometodologi study. The research data obtained by direct observation in SMEs, interviews and documentation. The behavior observed is a style of writing to small and medium entrepreneurs. The results showed the existence of differences behavior of writing in the small and medium entrepreneurs. This difference is due to the intentions and motivations are different in each of the small and medium entrepreneurs to do the recording.*

**Keywords:** *Etnometodologi, behavior, style of writing, SMEs*

## PENDAHULUAN

Tidak adanya peraturan yang mewajibkan penyusunan laporan bagi UKM menyebabkan rendahnya praktek akuntansi pada UKM di Indonesia. Bukan hanya itu penyusunan laporan keuangan pun saat ini bisa dibilang sangat jarang dilakukan. Rendahnya praktek akuntansi pada UKM di Indonesia disebabkan karena pengusaha UKM masih belum menyadari sepenuhnya kegunaan akuntansi (Muntoro, dalam Wahdini, 2006). Beberapa pengusaha UKM beranggapan bahwa kegiatan pencatatan keuangan terlalu meyulitkan untuk dilakukan. Banyak perusahaan yang menganggap pencatatan keuangan bukanlah hal yang penting dalam UKM tersebut. Apabila mereka mengerti pencatatan dan pengikhtisaran transaksi sesuai dengan ketentuan dan penafsiran suatu transaksi maka mereka dapat bertindak sesuai dengan ketentuan atau aturan dalam mengukur, prosedur mengumpulkan, dan melaporkan informasi yang berguna tentang kegiatan dan tujuan yang menyangkut keuangan

dalam suatu organisasi (Sumadji dalam Reni, 2010).

Para pelaku UKM pada dasarnya malas untuk mencatat, mengadministrasikan dan mengarsipkan keuangan mereka, sehingga hal inilah yang mendasari anggapan mereka mengenai pencatatan keuangan (Evi, 2011). Banyak usaha yang dibangun tidak didasari oleh sistem pencatatan keuangan yang baik, bahkan untuk mencatat setiap transaksi usahanya saja tidak mau apalagi untuk melakukan pencatatan keuangan. Penelitian Wulan dkk. (2009) membuktikan bahwa dari 110 UKM yang diteliti, terdapat 14,5% UKM yang belum melakukan akuntansi. Penelitian lain juga membuktikan bahwa para pedagang kecil yang diteliti tidak menyelenggarakan dan tidak menggunakan informasi akuntansi dalam pengelolaan usahanya (Pinasti dalam Margani Pinasti, 2007). Oleh sebab itu, pencatatan keuangan banyak sekali yang tidak menjalankan aturan yang ada saat ini. Para pelaku hanya melihat berapa keuntungan yang mereka

dapat dari hasil penjualan tiap harinya tanpa membuat pengikhtisaran transaksinya.

Teori beralasan (*Theory of Reasoned Action*) oleh Ajzen dan Fishbein dalam Jogiyanto (2007) menyatakan bahwa perilaku dilakukan karena individual mempunyai minat atau keinginan untuk melakukannya. Adanya pencatatan keuangan pada UKM dapat disebabkan karena timbulnya keinginan untuk membuat catatan atas transaksinya. Grafinkel dan Douglas dalam Mudjiyanto (2009) mengatakan bahwa seseorang di dalam menetapkan sesuatu apakah tindakan/perilaku, bahasa, respon atau reaksi selalu didasarkan pada apa yang sudah diterima sebagai suatu kebenaran bersama dalam masyarakat. Salah satu bentuk penelitian untuk melihat perilaku seseorang/individu sehari-hari adalah dengan menggunakan studi etnometodologi.

Mengacu pada permasalahan yang ada maka peneliti tertarik untuk mengangkat sebuah judul “STUDI ETNOMETODOLOGI GAYA MENCATAT TRANSAKSI PADA PENGUSAHA KECIL MENENGAH”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perilaku mencatat transaksi pada pengusaha kecil menengah serta apa alasan yang mendasari perilaku pengusaha kecil menengah untuk melakukan pencatatan transaksi tersebut.

## **RERANGKA TEORITIS**

### **Niat Melakukan Pencatatan Transaksi**

Niat untuk melakukan pencatatan transaksi dapat dilihat dari beberapa pengertian dari niat (Setyawan dan Ihwan dalam Foedjiawati dan Semuel, 2007) sebagai berikut:

1. Niat dianggap sebagai sebuah ‘perangkap’ atau perantara antara faktor-faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku.

2. Niat juga mengindikasikan seberapa jauh seseorang mempunyai kemauan untuk mencoba.
3. Niat menunjukkan pengukuran kehendak seseorang.
4. Niat berhubungan dengan perilaku yang terus menerus.

Tony Wijaya (2008) mengartikan niat sebagai kecenderungan seseorang untuk memilih melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Niat ditentukan oleh sejauh mana individu memiliki sikap positif pada perilaku tertentu, dan sejauh mana apabila dia memilih untuk melakukan perilaku tertentu dia mendapat dukungan dari orang lain yang berpengaruh dalam hidupnya.

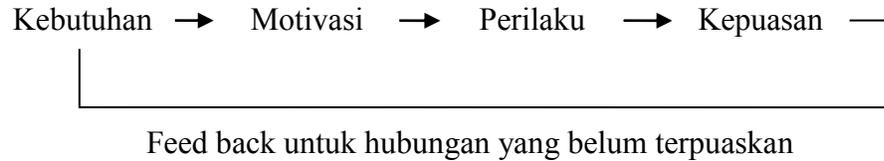
Perilaku untuk melakukan pencatatan transaksi dapat diprediksi melalui niat. Fishben dan Ajzen dalam Foedjiawati dan Semuel (2007) mengatakan bahwa cara yang paling efektif untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku adalah dengan menanyakan atau mengetahui niat individu tersebut. Dengan kata lain, niat merupakan maksud yang dapat digunakan untuk memprediksi suatu perilaku tertentu.

### **Motivasi**

Motivasi adalah proses yang dimulai dengan definisi fisiologis atau psikologis yang menggerakkan perilaku atau dorongan yang ditujukan untuk tujuan insentif. Motivasi juga berkaitan dengan reaksi subjektif yang terjadi sepanjang proses ini. Timbulnya motivasi dapat dikarenakan belum terpenuhinya kebutuhan seseorang terhadap sesuatu yang belum dicapainya (Arfan Ikhsan, 2010 : 84).

Menurut Maslow dalam Arfan Ikhsan (2010: 85), setiap individu memiliki beraneka ragam kebutuhan yang dapat mempengaruhi perilaku mereka. Maslow juga menjabarkan lima hierarki kebutuhan manusia yaitu kebutuhan fisiologis yaitu

**Gambar 1**  
**Proses motivasi**

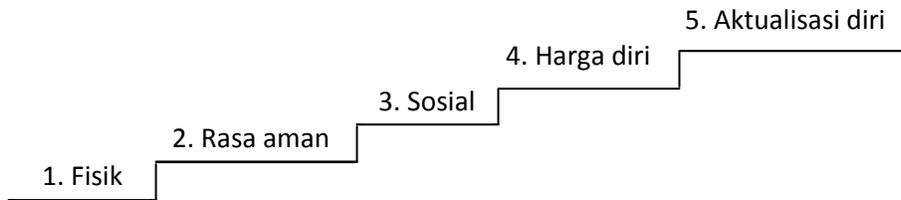


Sumber: Arfan Ikhsan (2010: 84-85)

kebutuhan fisik, kebutuhan akan keamanan yaitu kebutuhan akan keselamatan dari ancaman dan bahaya, kebutuhan sosial yaitu kebutuhan akan rasa cinta dan kepuasan dalam menjalin hubungan dengan orang lain, kebutuhan akan penghargaan

yaitu kebutuhan akan kedudukan, reputasi dan prestasi, dan yang terakhir adalah kebutuhan akan aktualisasi diri yaitu kebutuhan pemenuhan diri untuk melakukan apa yang sesuai dengan dirinya.

**Gambar 2**  
**Hierarki kebutuhan Maslow's**



Sumber: Arfan Ikhsan (2010: 85-86)

**Sikap**

Sikap (*attitude*) adalah evaluasi, perasaan emosional dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama dari seseorang terhadap beberapa objek atau gagasan (Setiadi dalam Utami, 2007).

Arfan Ikhsan (2010) mendefinisikan sikap sebagai tendensi tindakan, baik yang menguntungkan maupun yang kurang menguntungkan dari seseorang terhadap beberapa objek, gagasan, atau situasi. Sikap menjadi suatu bentuk bagian dari pribadi

individu yang dapat membantu konsistensi perilaku.

Karakteristik sikap dilihat menurut Engel et al (1995), terhadap lima dimensi sikap :

1. *Valence* atau arah ; dimensi ini berkaitan dengan kecenderungan sikap, apakah positif, netral, ataukah negatif.
2. *Ekstremitas (extremity)*: yaitu intensitas ke arah positif atau negatif. Dimensi ini didasari oleh asumsi bahwa perasaan suka atau tidak suka memiliki tingkatan – tingkatan.

3. Resistensi (*resistance*): yaitu tingkat kekuatan sikap untuk tidak berubah. Sikap memiliki perbedaan konsistensi, ada yang mudah berubah (*tidak konsisten*) ada yang sulit berubah (*konsistensi*).
4. Persistensi (*persistance*): dimensi ini berkaitan dengan perubahan sikap secara gradual yang disebabkan oleh waktu. Seiring perubahan waktu, sikap juga berubah.
5. Tingkat keyakinan (*confidence*): dimensi ini berkaitan dengan seberapa yakin seseorang akan kebenaran sikapnya. Dimensi ini dekat hubungannya dengan perilaku.

Sikap terdiri dari tiga komponen yaitu pengertian (*cognition*), pengaruh (*affect*), dan perilaku (*behavior*) (Arfan Ikhsan, 2010 : 78). Kognitif adalah sikap tertentu yang berisikan informasi yang dimiliki sesuai dengan objek tertentu, afektif adalah segmen emosional atau perasaan dari suatu sikap yang ditunjukkan dengan pernyataan, perilaku adalah suatu maksud untuk berperilaku dengan suatu cara tertentu terhadap seseorang atau sesuatu.

Menurut Thurstone dalam Edwards yang dikutip oleh Nawawi (2009) berpendapat bahwa “satu sikap seperti katika derajat tingkat dari hal positif atau hal negative memengaruhi yang dihubungkan dengan beberapa obyek psikologis. Berdasarkan obyek psikologis, Thurstone mengartikan sebagai symbol, ungkapan, semboyan, orang, lembaga, idaman atau gagasan yang dapat memengaruhi orang – orang baik berkenaan dengan hal positif atau negatif”

### **Konsep Nilai**

Sutono (2004) berpendapat bahwa nilai-nilai adalah harapan dan gambaran yang lebih umum tentang perilaku manusia, yang mungkin sadar atau

tertanam secara sangat dalam sehingga tidak dapat dirumuskan secara verbal. Dengan demikian, nilai-nilai dapat didefinisikan sebagai gambaran yang abstrak, kolektif yang manusia percaya bahwa hal itu adalah benar, baik dan layak untuk dikejar (Pratley dalam Sutono, 2004 : 14).

Buzan (3003, p.22-23) mendefinisikan nilai sebagai panduan – panduan untuk bertindak atau bersikap yang berasal dari dalam diri kita sendiri, prinsip – prinsip tentang bagaimana kita menjalani hidup dan menganbil keputusan. Nilai adalah moral dan dasar perilaku yang kita tetapkan untuk diri kita sendiri, yang kebanyakan mencakup konsep-konsep universal seperti kebenaran, kejujuran, ketidakberpihakan, keadilan, kehormatan dan lain – lain.

Nilai dibedakan menjadi dua, yaitu nilai personal dan nilai organisasional. Nilai personal diukur melalui empat dimensi,yaitu: intelektual, kejujuran, pengendalian diri, dan religiusitas. Nilai organisasional diukur melalui tiga dimensi, yaitu: pelayanan, produktivitas, dan kepemimpinan. Berdasarkan literatur yang ada, baik nilai personal dan nilai organisasi berdaya guna dalam pengambilan keputusan organisasi (Akaah dan Lund dalam Sutono, 2004, p.16).

### **Konsep Perilaku**

Perilaku (*behavior*) adalah tindakan-tindakan (*actions*) atau reaksi-reaksi (*reaction*) dari suatu obyek atau organisme (Jogiyanto, 2007 : 11). Dari sudut pandang biologis semua makhluk hidup mulai dari tumbuhan, binatang sampai dengan manusia itu berperilaku, karena mereka semua memiliki aktivitas masing-masing. Perilaku dapat dibedakan menjadi dua, yaitu: Perilaku tertutup dan perilaku terbuka. Perilaku tertutup adalah respon atau reaksi terhadap stimulus dalam

bentuk terselubung atau tertutup. Perilaku terbuka adalah respon seseorang terhadap stimulus dalam bentuk tindakan nyata atau terbuka.

Menurut Rogers dalam Notoatmodjo (2007), sebelum orang mengadopsi perilaku baru (berperilaku baru), didalam diri orang tersebut terjadi proses yang berurutan, yakni.

1. *Awareness* (kesadaran), yakni orang tersebut menyadari dalam arti mengetahui stimulus (objek) terlebih dahulu
2. *Interest*, yakni orang mulai tertarik kepada stimulus
3. *Evaluation* (menimbang – nimbang baik dan tidaknya stimulus bagi dirinya). Hal ini berarti sikap responden sudah lebih baik lagi
4. *Trial*, orang telah mulai mencoba perilaku baru
5. *Adoption*, subjek telah berperilaku baru sesuai dengan pengetahuan, kesadaran, dan sikapnya terhadap stimulus

Apabila penerimaan perilaku baru melalui proses seperti ini dan didasari oleh pengetahuan, kesadaran dan sikap yang positif maka perilaku tersebut akan menjadi suatu kebiasaan (Notoatmodjo, 2007 : 144).

### **Perilaku Pengusaha Kecil dan Menengah**

Menurut Utami (2007) perilaku pengusaha UKM pada dasarnya tidak jauh berbeda dengan pengertian perilaku konsumen. Perilaku konsumen lebih cenderung kepada hal yang bersifat individu dan faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti budaya, sosial, pribadi dan psikologis dalam memutuskan untuk membeli suatu produk yang ditawarkan sedangkan perilaku pengusaha UKM adalah perilaku pemilik perusahaan dengan karakteristik tertentu yang dipengaruhi oleh faktor budaya,

sosial, informasi, pribadi dan psikologis dalam mengambil keputusan mendapatkan dana maupun alokasi dana untuk mencapai tujuan organisasi.

### **Gaya Mencatat**

Winarto (2011) berpendapat bahwa gaya mencatat berkaitan dengan media dan alat yang digunakan, yakni:

- a) Kertas dan alat tulis, media ini sangat umum digunakan sebagai alat untuk mencatat. Para jurnalis/penulis/peneliti sangat sering memanfaatkan media ini sebagai jalan untuk mencatat.
- b) Mencatat di *handphone/smartphone*, perkembangan teknologi dapat membantu seseorang untuk mencatat. Pengusaha kecil menengah dapat memanfaatkan perkembangan teknologi dengan menggunakan *handphone* sebagai sarana untuk mencatat.
- c) *Voice/video recorder*, cara lain yang dapat digunakan untuk menyimpan, mencatat, dan mendokumentasikan informasi adalah dengan merekam dalam bentuk *audio/audio video*. Dengan *voice/video recorder*, seseorang dapat memutar kembali rekaman yang disimpan sebagai media pengingat.
- d) Kamera dan foto, alat ini dapat digunakan sebagai media mencatat. Foto atau gambar dapat menjadi sebuah penguat sebuah tulisan.
- e) *Draft* di blog/Microsoft Word, beberapa *blogger* mencoba untuk menuliskan ide-ide yang muncul dengan cara menuliskan ide tersebut sebagai sebuah draft di blog atau di Microsoft Word. Hal ini sangat mungkin dilakukan karena prinsipnya adalah mencatat.

## **Etnometodologi**

Etnometodologi merupakan studi tentang bagaimana individu menciptakan dan memahami kehidupan sehari-hari, metodenya untuk mencapai kehidupan sehari-hari. Etnometodologi didasarkan pada ide bahwa kegiatan sehari-hari dan interaksi sosial yang sifatnya rutin, dan umum, mungkin dilakukan melalui berbagai bentuk keahlian (Mudjiyanto, 2009). Menurut Bogdan dan Biklen dalam Mulyana (2008), pengertian etnometodologi tidaklah mengacu pada suatu model atau teknik mengumpulkan data ketika seseorang sedang melakukan suatu penelitian, tetapi lebih memberikan arah mengenai masalah apa yang akan diteliti.

Garfinkel sendiri mendefinisikan etnometodologi sebagai penyelidikan atas ungkapan-ungkapan indeksikal dan tindakan-tindakan praktis lainnya sebagai kesatuan penyelesaian yang sedang dilakukan dari praktek-praktek kehidupan sehari-hari yang terorganisir. Etnometodologi Garfinkel ditujukan untuk meneliti aturan interaksi sosial sehari-hari yang berdasarkan akal sehat. Apa yang dimaksudkan dengan dunia akal sehat adalah sesuatu yang biasanya diterima begitu saja, asumsi-asumsi yang berada di baliknya dan arti yang dimengerti bersama. Inti dari etnometologi Garfinkel adalah mengungkapkan dunia akal sehat dari kehidupan sehari-hari (Mudjiyanto, 2009). Pekerjaan etnometodologi menurut Garfinkel (1967) studi tentang bagaimana orang-orang sebagai pendukung dari tatanan yang lazim menggunakan sifat-sifat tatanan itu agar bagi para warga dapat terjadi ciri-ciri terorganisasi yang kelihatan nyata.

Seringkali orang beranggapan bahwa etnometodologi merupakan suatu metodologi baru dari etnografi, padahal

kedua pengertian dari kedua penelitian itu jelas-jelas berbeda. etnografi penelitian yang menggambarkan seluruh dimensi (kehidupan) dari satu komunitas budaya (semua anggota budaya menjadi partisipan penelitian). Sedangkan etnometodologi berkaitan dengan metode penelitian yang mengamati perilaku individu dalam mengambil tindakan yang disadarinya, cara mengambil tindakannya atau cara mereka belajar dalam mengambil tindakan itu. Dengan demikian *etnometodologi* berarti studi tentang bagaimana individu-individu menciptakan dan memahami kehidupan sehari-hari mereka, cara mereka menyelesaikan pekerjaan di dalam hidup setiap harinya.

## **Usaha Kecil Menengah**

UKM (termasuk usaha kecil) didefinisikan dengan berbagai cara yang berbeda serta mempunyai batasan yang bervariasi. Berbagai definisi mengenai UKM (Hubeis, 2009 : 20) yaitu sebagai berikut:

1. Badan Pusat Statistik (BPS)  
BPS mengkriterikan jumlah karyawan berdasarkan jumlah tenaga kerja atau jumlah karyawan sebagai tolak ukur. Untuk usaha dengan skala kecil memiliki pekerja antara 5-19 orang, untuk usaha skala menengah memiliki pekerja antara 20-99 orang, dan untuk usaha dengan skala besar memiliki pekerja  $\geq 100$  orang.
2. Bank Indonesia (BI)  
Menurut Bank Indonesia UKM adalah perusahaan atau industri dengan karakteristik berupa:
  - a) Modalnya kurang dari Rp 20 juta
  - b) Untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp 5 juta
  - c) Memiliki aset maksimum Rp 600 juta di luar tanah dan bangunan
  - d) Omzet tahunan  $\leq$  Rp 1 miliar

3. Departemen (sekarang Kantor Menteri Negara) Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UU No.9 Tahun 1995)

UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional, dengan kekayaan bersih Rp 50 juta – Rp 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), omzet tahunan  $\leq$  Rp 1 miliar, milik WNI, berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha bersama, berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi; dalam UU UMKM tahun 2008 dengan kekayaan bersih Rp 50 juta – Rp 500 juta dan penjualan bersih tahunan Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar.

Beberapa contoh usaha kecil menengah

#### 1) Usaha Kecil

- a) Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja,
- b) Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya,
- c) Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubelair, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan,
- d) Peternakan ayam, itik, dan perikanan,
- e) Koperasi berskala kecil.

#### 2) Usaha Menengah

tindakannya atau cara mereka belajar dalam mengambil tindakan itu (Mudjiyanto, 2009). Etnometodologi mengisyaratkan upaya mendeskripsikan

- a) Usaha pertanian, peternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah,
- b) Usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor impor,
- c) Usaha jasa EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), garment dan jasa transportasi taxi dan bus antar propinsi,
- d) Usaha industri makanan dan minuman, elektronik dan logam,
- e) Usaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.

## METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif studi etnometodologi, karena data-data yang diperoleh adalah data-data kualitatif serta objek dari penelitian ini adalah manusia. Anis Chariri (2009) menjelaskan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dalam *setting* tertentu yang ada dalam kehidupan riil (alamiah).

Dasar paradigma dalam penelitian ini menggunakan pendekatan interpretif. Pendekatan ini memfokuskan pada sifat subjektif dari dunia sosial dan berusaha memahaminya dari kerangka berpikir objek yang sedang dipelajari. Tujuan dari pendekatan ini adalah untuk menganalisis realita sosial dan bagaimana realita sosial itu terbentuk (Ghozali dan Chariri, 2007 dalam Chariri, 2009).

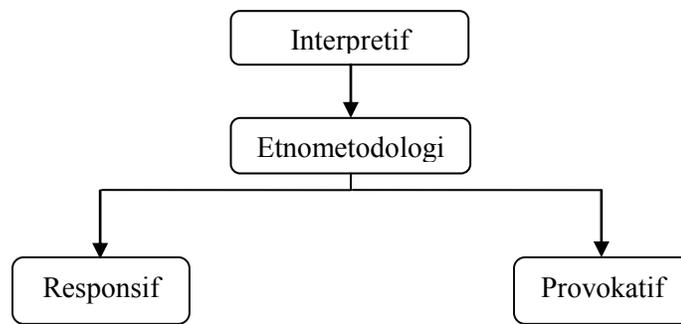
Etnometodologi berkaitan dengan metode penelitian yang mengamati perilaku individu dalam mengambil tindakan yang disadarinya, cara mengambil

dan memahami masyarakat dalam kehidupan sehari-harinya, misalnya bagaimana pola interaksi, cara berpikir, perasaan mereka, cara berbicara (Mulyana,

2008). Penelitian etnometodologi pertama kali ditemukan dan dipraktekkan secara langsung oleh Harold Garfinkel pada tahun 1950-an. Pada waktu itu Garfinkel melakukan di sebuah toko, di sana Garfinkel mengamati setiap pembeli yang keluar dan masuk di toko tersebut serta mendengar apa yang dipercakapkan orang-orang tersebut. Sementara untuk simulasi, Garfinkel melakukan beberapa latihan pada beberapa orang. Latihan ini terdiri dari

beberapa sifat, yaitu responsif dimana yang ingin diungkap adalah bagaimana seseorang menanggapi apa yang pernah dialaminya, provokatif yakni ingin mengungkap reaksi orang terhadap suatu situasi atau bahasa, dan subersif menekankan pada perubahan status atau peran yang biasa dimainkan oleh seseorang dalam kehidupan sehari-harinya (Mudjiyanto, 2009).

**Gambar 3**  
**Metode Penelitian**



Pertama, latihan responsif yaitu meminta orang-orang tersebut menuliskan apa yang pernah mereka dengar dari para familinya lalu membuat tanggapannya. Kedua, latihan provokatif yang dilakukan dengan meminta orang-orang bercakap-cakap dengan lawannya dan memperhatikan setiap reaksi yang diberikan oleh lawan mereka tersebut. Latihan provokatif sedikit mendekati kepada analisis percakapan. Ketiga, latihan subersif, dengan menyuruh orang untuk tinggal dirumahnya sendiri namun dengan perilaku seperti tinggal bukan dirumah sendiri.

Dari pendapat Garfinkel di atas, langkah-langkah yang dilakukan peneliti dalam melakukan wawancara untuk mengetahui sehingga peneliti tidak dapat mengamati perubahan status atau peran pada UKM tersebut. Mayrand dan Clayman (Ritzer, 1966) menggambarkan sejumlah variasi

responsif dari pemilik usaha tersebut dengan meminta pemilik usaha untuk menceritakan tentang apa yang pernah mereka dengar dari keluarganya maupun pengalaman apa yang pernah mereka alami, lalu membuat tanggapannya tentang hal-hal yang berkaitan dengan pencatatan transaksi. Kemudian melakukan pengamatan provokatif yakni peneliti langsung mengamati pemilik usaha pada saat bercakap-cakap dengan lawannya (pembeli) dan memperhatikan setiap reaksi yang diberikan oleh lawan mereka tersebut. Pada penelitian ini peneliti tidak melakukan langkah ketiga yakni subersif karena pemilik usaha merangkap sebagai pekerja dalam menjalankan usahanya, kerja etnometodologi. Hal pertama adalah bahwa studi etnometodologi berlatar belakang analisis institusional (*studies of institutional setting*). Studi etnometodologi

yang pertama kali dilakukan terjadi dalam setting ‘sambil lalu’ dan non-institusional, seperti dirumah. Tujuan studi semacam ini adalah untuk memahami cara pengusaha tersebut melakukan tugas-tugas resminya dalam proses pembentukan institusi. Kedua, studi etnometodologi menaruh perhatian pada analisis percakapan (*conversation analysis*), dengan tujuan untuk memahami secara detail dari struktur fundamental dari interaksi percakapan (Mulyana, 2008).

## **DATA DAN METODE PENGUMPULAN DATA**

### **Jenis Data Dan Sumber Data**

Agar penelitian dapat berjalan dengan baik, tentu dibutuhkan sejumlah data yang berguna untuk mendukung penelitian ini. Data yang digunakan oleh Peneliti dalam penelitian ini hanyalah data yang bersifat kualitatif.

Pada penelitian ini, peneliti hanya menggunakan sumber data internal, karena semua data diperoleh dari perusahaan yang menjadi obyek penelitian penulis. Data internal yang diperoleh berupa antara lain:

1. Data Primer merupakan data yang dikumpulkan melalui penelitian lapangan dan mengolah sendiri seperti hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti (Supramono dan Haryanto, 2005). Data primer ini berupa:
  - a) Catatan hasil wawancara
  - b) Hasil observasi ke lapangan secara langsung dalam bentuk catatan tentang situasi dan kejadian
  - c) Data-data mengenai informan
2. Data Sekunder merupakan data primer yang sudah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak pengumpul data primer atau pihak lain. Data ini digunakan untuk mendukung informasi primer yang diperoleh baik dari dokumen, maupun dari observasi langsung ke lapangan.

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data merupakan teknik untuk memperoleh data suatu obyek yang kemudian digunakan untuk menyusun hasil akhir penelitian. Metode yang digunakan agar data dapat dikumpulkan adalah sebagai berikut:

#### 1. Metode Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan penginderaan. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan observasi tidak berstruktur yaitu observasi yang dilakukan tanpa menggunakan *guide* observasi sehingga pengamat harus mampu mengembangkan daya pengamatannya dalam mengamati suatu objek. Pada observasi ini pengamat harus menguasai “ilmu” tentang objek secara umum dari apa yang hendak diamati (Burhan Bungin, p.117).

#### 2. Metode Wawancara

Wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data dengan berdialog langsung dengan informan. Tujuan wawancara menurut Anis Chariri (2009) adalah “mencatat opini, perasaan, emosi dan hal lain yang berkaitan dengan individu yang ada dalam organisasi”. Pada penelitian ini, Peneliti melakukan wawancara langsung dengan informan untuk mendapatkan data yang diperlukan yang berkaitan dengan pola perilaku pencatatan transaksi pada pengusaha kecil menengah yang berlokasi di Waru Sidoarjo.

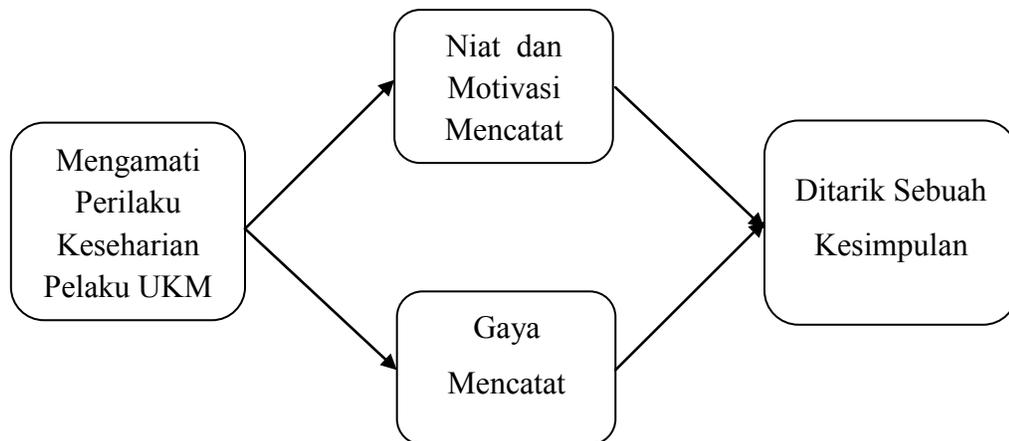
#### 3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah yang digunakan untuk menelusuri data historis. Dokumentasi dibagi menjadi dua, yaitu dokumen resmi dan dokumen pribadi (Burhan Bungin, 2007). Dokumen-dokumen yang dipelajari untuk memperoleh data dan informasi dalam penelitian ini. Dokumen tersebut meliputi

artikel atau jurnal yang berkaitan dengan topik penelitian. Dokumen-dokumen tersebut digunakan untuk mendapatkan data sekunder. Sedangkan data primer yang diperoleh dengan metode dokumentasi diantaranya adalah:

- a) Sejarah singkat berdirinya UKM
- b) Profil UKM
- c) Dokumen dan catatan yang digunakan

**Gambar 4**  
**Model Penelitian**



**Penjelasan**

Mengamati perilaku keseharian pelaku UKM merupakan langkah yang diambil oleh peneliti untuk mengetahui gaya mencatat pada pengusaha kecil menengah akan tetapi sebelum mengetahui gaya mencatat pengusaha tersebut peneliti perlu mengetahui niat dan motivasi pengusaha tersebut sehingga dapat mengetahui alasan pengusaha tersebut mengapa mengambil keputusan untuk melakukan atau tidak melakukan pencatatan. Gaya mencatat pada pengusaha kecil menengah dapat dilihat dari media atau alat yang digunakan pengusaha kecil menengah tersebut untuk melakukan pencatatan atas transaksi usahanya.

**ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

**Niat dan Motivasi Mencatat Responsif Informan Pertama**

Pengalaman informan selama 5 tahun sebagai pengusaha telah membuat informan mengerti akan pentingnya melakukan pencatatan atas setiap transaksi usahanya. Keinginan atau niat yang dimiliki informan untuk mengembangkan usaha telah memotivasi informan untuk selalu melakukan pencatatan. Pencatatan dilakukan dengan alasan untuk mengetahui peningkatan dan penurunan penjualan yang terjadi pada usahanya.

Meskipun tidak terlalu memahami apa itu pencatatan transaksi, akan tetapi pengusaha ini tetap mencatat dan membukukan setiap transaksi usahanya dengan rapi. Niat atau keinginan pemilik usaha untuk mengembangkan usahanya telah membuat pengusaha tersebut termotivasi untuk melakukan pencatatan atas setiap transaksinya dengan rapi. Meskipun format yang digunakan berbeda dan tidak melakukan penjurnalan seperti

pencatatan transaksi pada akuntansi, karena pengusaha ini membuat catatan menurut pemahamannya pribadi tanpa mempelajari pencatatan transaksi pada akuntansi. Adapun tujuan pemilik usaha melakukan pencatatan transaksinya adalah untuk mengetahui jumlah barang yang laku terjual dan untuk mengetahui peningkatan dan penurunan yang terjadi pada usahanya.

Pemilik usaha tetap melakukan pencatatan transaksi meskipun pengusaha tersebut menyadari bahwa usaha yang dijalannya mengalami penurunan karena banyaknya pesaing. Tindakan yang dilakukan oleh pengusaha menunjukkan bahwa pengusaha ini memiliki sikap yang konsisten atas usaha yang dijalankan. Hal ini disebabkan oleh adanya harapan yang kuat pada diri pengusaha untuk mempertahankan usahanya dan membuat agar usahanya terus maju dan berkembang.

#### ***Responsif Informan Kedua***

Informan merasa pencatatan transaksi memang sangat penting untuk dilakukan. Akan tetapi pengalaman menjadi pengusaha selama 4 tahun masih belum bisa membuat informan memiliki niat yang kuat untuk melakukan pencatatan atas setiap transaksi yang terjadi pada usahanya. Meskipun informan menyadari akan pentingnya pencatatan transaksi, informan masih memiliki banyak alasan untuk tidak melakukan pencatatan sehingga informan tidak dapat mengetahui pasti transaksi yang terjadi pada usahanya terutama untuk transaksi pembelian bahan baku.

Menyadari pencatatan yang dilakukan selama setahun ini masih kurang baik, informan berniat untuk melakukan pencatatan pada tahun berikutnya. Niat yang ada pada diri pengusaha bukan sekedar angan-angan melainkan sudah ditunjukkan dengan membeli buku khusus untuk mencatat setiap transaksi dan membukukannya. Ketidakjelasan catatan

yang dilakukan setahun ini telah memotivasi pengusaha untuk melakukan pencatatan di tahun berikutnya.

#### ***Provokatif Informan Pertama***

Memberikan pelayanan terbaik pada pembeli adalah cara yang tepat untuk mendapatkan pelanggan. Informan selalu cepat dan tanggap apabila sedang berhadapan dengan pembeli. Kecepatan untuk menjawab pertanyaan kepada pembeli dapat membuat pembeli terpuaskan dengan pelayanan yang diberikan. Informanpun sangat tanggap dalam membuat bukti transaksi pada saat menerima pesanan dari pembeli. Akan tetapi informan tidak memiliki buku khusus untuk mencatat transaksi seperti ini. Transaksi pembelian yang dilakukan dengan cara memesan hanya dicatat pada nota saja tanpa ada tindakan lanjutan.

#### ***Provokatif Informan Kedua***

Pengetahuan yang dimiliki informan sesungguhnya sangat luas. Cara informan berkomunikasi kepada pembeli juga sangat baik sehingga pembeli yang ingin mengetahui tentang produk-produknya menjadi paham dan merasa puas akan jawaban yang diberikan oleh informan. Informan juga sangat persuasif sehingga membuat konsumen tertarik untuk membeli produknya.

#### ***Gaya Mencatat***

Informan Pertama melakukan pencatatan setiap hari, karena informan membuka tokonya setiap hari sehingga setiap harinya pasti terjadi transaksi. Informan tidak melakukan pencatatan langsung pada saat terjadi penjualan karena informan selalu melakukannya disaat beliau akan menutup tokonya. Pada saat terjadi penjualan, yang dilakukan informan hanya menghitung berapa harga yang harus dibayar oleh pembeli tanpa melakukan pencatatan. Pencatatan dilakukan oleh informan setiap pukul 11.30 WIB di meja kerjanya dengan menggunakan alat tulis

dan buku. Informan menghitung barang dagangan yang masih tersisa serta melihat nota sebagai bukti transaksi masuknya barang, kemudian dilakukan perhitungan antara barang yang masuk dikurangi jumlah barang yang tersisa dan selanjutnya

direkap menjadi satu pada buku yang telah disediakan khusus untuk usahanya. Buku tersebut sudah digaris terlebih dahulu oleh informan sebelum informan melakukan perhitungan atas barangnya dan contohnya adalah sebagai berikut:

**Tabel 1**  
**Format Pencatatan**

Hari Tanggal					
No	Jenis Makanan	Ma	Si	La	Ket

Buku yang dipilih untuk mencatat transaksinya adalah buku yang dicetak oleh mirage dengan panjang buku sekitar 32 cm dengan lebar 11 cm. pada saat pencatatan pihak informan hanya mencatat barang yang masuk dan barang yang keluar itupun hanya untuk penjualan langsung dengan cara membuat tabel yang berisi 6 kolom. Pada kolom pertama terdapat kata No yang berarti nomor, kolom kedua berisi jenis makanan, kolom ketiga bertuliskan Ma yang berarti barang yang masuk, kolom keempat Si yang berarti barang yang sisa, kemudian kolom kelima La yaitu barang yang laku dan yang terakhir Ket yang berarti keterangan.

Pencatatan yang dibuat oleh informan untuk pemesanan barang hanya menggunakan nota dimana nota tersebut di buat khusus oleh informan dan terdapat nama dan alamat toko serta logo pada nota tersebut, untuk pemesanan barang yang telah di lunasi pembeli diberi nota asli yang berwarna putih sedang kan pemesanan yang belum di lunasi pembeli diberikan nota yang berwarna biru. Kegiatan mencatat ini sudah dilakukan sejak pertama informan mendirikan usahanya. Akan tetapi informan tidak melakukan

pencatatan pada saat informan mendapatkan pesanan dari pelanggan atas barang dagangannya, informan hanya membuat nota untuk pembeli tanpa dicatat dan direkap menjadi satu pada buku usahanya.

Informan Kedua tidak memiliki pencatatan yang jelas atas setiap transaksi yang terjadi pada usahanya. Meskipun begitu, informan sangat memahami bahwa pencatatan transaksi sangat penting untuk dilakukan. Keseluruhan transaksi tidak dicatat secara lengkap. Transaksi yang dicatat hanyalah transaksi barang keluar. Pencatatan pada barang yang keluar dilakukan menggunakan nota. Sistem yang digunakan untuk memasarkan produknya adalah dengan menitipkan barang ke toko, sehingga nota asli akan diberikan kepada penyalur setelah barang tersebut laku terjual. Sebelum menyerahkan nota asli, pihak informan memberikan nota yang berwarna merah terlebih dahulu, kemudian setelah beberapa hari pihak informan memeriksa persediaan barang yang dititipkan di toko tersebut sekaligus memeriksa barang yang telah laku terjual dan selanjutnya pihak informan menyerahkan nota asli yang berwarna putih

kepada pihak toko. Pada pencatatan transaksi pembelian bahan baku, informan juga tidak melakukan pencatatan secara detil. Rincian pembelian hanya ditulis pada searik kertas yang ada disekitarnya karena informan memang tidak memiliki buku khusus untuk mencatat transaksi pembelian bahan baku. Pencatatan tersebut juga tidak dapat dipahami, karena yang tertulis pada kertas tersebut hanya angka nominal saja tanpa memberikan keterangan bahan apa saja yang dibeli. Kertas-kertas tersebut dikumpulkan dan disimpan ke dalam sebuah kaleng beserta uang kas usaha. Penyimpanan catatan transaksi pembelian yang dicampur dengan uang kas bertujuan untuk mengetahui kecocokan jumlah pengeluaran dengan uang kas karena informan selalu mengadakan evaluasi setiap tiga bulan sekali. Pengusaha juga tidak melakukan pencatatan pada kas yang masuk dan keluar (*cash flow*).

Biaya yang harus dikeluarkan seperti: biaya listrik, gas, dan ongkos kerja sudah ditetapkan oleh pengusaha dari awal berdirinya usaha ini yang dicatat pada buku khusus untuk menentukan harga jual setiap produknya. Akan tetapi tidak ada pencatatan tersendiri untuk transaksi pengeluaran biaya ini.

## **KESIMPULAN, SARAN, DAN KETERBATASAN**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perilaku mencatat transaksi pada pengusaha kecil menengah serta apa alasan yang mendasari perilaku pengusaha kecil menengah untuk melakukan pencatatan transaksi tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua informan sama-sama memiliki perilaku mencatat dalam menjalankan usahanya. Perilaku mencatat transaksi yang dilakukan oleh pengusaha makanan ini berbeda dengan perilaku mencatat transaksi dalam akuntansi, karena

format pencatatan yang dibuat oleh pengusaha makanan tersebut sesuai dengan pengetahuan dan pemahaman diri sendiri. Disamping itu, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa terdapat gaya mencatat pada informan pertama. Pencatatan yang dilakukan oleh informan pertama sudah dilakukan sejak awal berdirinya usaha yang dicatat dan dibukukan secara rapi pada buku yang telah disediakan khusus untuk transaksi penjualan setiap harinya., sedangkan pada informan kedua hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat gaya mencatat. Pencatatan yang dilakukan oleh informan kedua masih sangat kurang baik. Sejak awal berdirinya usaha ini tidak terdapat pencatatan transaksi secara kronologis. Informan kedua hanya membuat bukti transaksi tanpa ada pembukuan khusus untuk mencatat setiap transaksinya.

Adapun keterbatasan penelitian yang dihadapi oleh peneliti adalah proses wawancara terkadang terganggu dengan kondisi sekitar. Sebaiknya wawancara dilakukan disela-sela waktu senggang informan agar tidak mengganggu informan dalam menjalankan usahanya. Selain itu, jawaban informan terkadang tidak sesuai dengan pertanyaan yang disampaikan oleh peneliti. Sehingga harus mengulang pertanyaan. Sebaiknya menyiapkan pertanyaan cadangan apabila pertanyaan awal belum dapat dimengerti oleh informan.

Secara umum peneliti juga menjelaskan alasan yang mendasari perilaku pengusaha kecil menengah dalam melakukan pencatatan transaksi dengan mengamati dua pengusaha makanan yang berada di kawasan Tropodo Waru Sidoarjo. *Pertama*, Niat yang kuat untuk mengembangkan usahanya. Niat sebagai kecenderungan seseorang untuk memilih melakukan atau tidak melakukan suatu

perilaku. Perbedaan perilaku dapat disebabkan oleh perbedaan niat pada masing-masing pengusaha. Kedua pengusaha sama-sama melakukan pencatatan. Akan tetapi karena perbedaan niat, pencatatan yang dilakukanpun hasilnya berbeda. *Kedua*, Adanya pengalaman kerja yang diperoleh pada usaha yang dijalankan sebelum membuka usaha makanan. Pengalaman yang diperoleh sebelumnya dapat membantu pengusaha untuk mengembangkan usahanya dengan selalu melakukan pencatatan atas transaksinya. *Ketiga*, Karena mencari kesibukan. Sambil menunggu pelanggan datang, tidak ada salahnya untuk merekap-rekap hasil catatan dan dibukukan dalam satu buku khusus bisnisnya. *Keempat*, belajar dari apa yang pernah dialami dalam menjalankan usaha sehingga pengusaha termotivasi untuk melakukan pencatatan. *Kelima*, untuk mengetahui kelangsungan hidup usahanya, karena dengan adanya pencatatan dapat membantu pengusaha untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan saat ini mengalami kemajuan atau bahkan kemunduran.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Agus Salim. 2006. *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Tiara Wacana
- Anis Chariri. 2009. "Landasan Filsafat dan Metode Penelitian Kualitatif", *Paper disajikan pada Workshop Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Laboratorium Pengembangan Akuntansi (LPA), Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang, 31 Juli – 1 Agustus 2009.
- Arfan Ikhsan. 2008. *Metodologi Penelitian Akuntansi Keperilakuan*, Edisi Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Arfan Ikhsan Lubis, 2010. *Akuntansi Keperilakuan*, Edisi Dua. Jakarta: Salemba Empat.
- Burhan Bungin. 2007. *Penelitian Kualitatif "Komunikasi, ekonomi, kebijakan publik dan ilmu sosial lainnya"*. Jakarta: Kencana
- Halim, Abdul. 1997. *Pengantar Akuntansi I*. Yogyakarta: Widya Sarana Informatika.
- Hubeis, Musa. 2009. *Prospek Usaha kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Jogiyanto. 2007. *Sistem Informasi Keperilakuan*. Yogyakarta: Andi.
- Kuswarno, Engkus. 2008. *Etnografi Komunikasi*. Bandung: Widya Padjajaran
- Margani Pinasti. 2007. "Pengaruh Penyelenggaraan dan Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Persepsi Pengusaha Kecil Atas Informasi Akuntansi: Suatu Riset Eksperimen". *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, Vol. 10, No. 3 : 321-331 (September).
- Moleong, Lexy.J. 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya. Bandung
- Mudjiyanto, Bambang. 2009. "Metode Penelitian Etnometodologi Dengan Pendekatan Kualitatif dalam Komunikasi". *Komunikasi Masa*, (Online), Vol. 5, No. 2 (<http://www.balitbang.depkominfo.go.id>)
- Mulyana, Ahmad.2008. "Etnometodologi: Selayang Pandang". *Media KOM* (Online), Vol. 1 No.2 September ([http://isjd.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/12084651\\_1979-0139.pdf](http://isjd.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/12084651_1979-0139.pdf)).
- Mulyana, Deddy. 2001. *Metodologi Penelitian Kualitatif "Paradigma Baru Ilmu Komunikasi Dan Ilmu Sosial Lainnya"*. Bandung: Remaja Rosdakarya

- Nawawi, Ismail. 2009. *Perilaku Administrasi*. Surabaya: ITS Press
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2007. *Kesehatan Masyarakat "Seni dan Ilmu"*. Jakarta: Rineka Cipta
- Supramono & Haryanto, Jony Oktavian. 2005. *Desain Proposal Penelitian Studi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi
- Sutono. 2004. "Pengaruh perilaku etis dan orientasi pelanggan terhadap kinerja tenaga penjual". (online)
- Tony Wijaya. 2008. Kajian Model Empiris Perilaku Kewirausahaan UKM DIY dan Jawa Tengah. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, (Online), Vol. 10, No. 2, (<http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php>, diakses 4 Oktober 2011).
- Wahdini dan Suhairi. 2006. "Persepsi Akuntan Terhadap Overload Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Bagi Usaha Kecil dan Menengah". *Simposium Nasional Akuntansi 9*. 23-26 (Agustus).
- Winarto.2011. (<http://edukasi.kompasiana.com/2011/06/23/ingin-lancar-menulis-intimlah-dengan-catatan/>) Judul: Gaya Mencatat, diakses 10 Oktober 2011.

## CURRICULUM VITAE

### DATA PRIBADI

Nama : Dwi Putri Pangestuningtyas  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Tempat dan Tanggal Lahir : Surabaya, 11 Mei 1990  
Status Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Wisma Tropodo, JL. Progo FL-22  
RT. 59 RW. 06  
Waru Sidoarjo  
Telepon / HP : 031 – 8668621 / 0856 3011 789  
Institusi : STIE Perbanas Surabaya  
Alamat Institusi : Jl. Nginden Semolo, Gg. Nginden Baru II, No. 36,  
Surabaya  
No. Telepon / Fax : 031-5947151, Fax: 031-5935937  
Alamat E – mail : ceypz.putry@yahoo.com  
2008310266@students.perbanas.ac.id

### RIWAYAT PENDIDIKAN

2008—Sekarang : S1 Jurusan Akuntansi, STIE Perbanas Surabaya  
2005—2008 : SMA Negeri 20 Surabaya  
2002—2005 : SLTP Negeri 2 Waru  
1996—2002 : SDN Tropodo III Waru

### PENGALAMAN ORGANISASI

- Anggota English Club STIE Perbanas Surabaya (2009 – 2011)

Demikian curriculum vitae ini saya buat dengan sebenar – benarnya.

Surabaya, 12 Maret 2012

Dwi Putri Pangestuningtyas