

**ANALISIS MAKNA LABA DAN PENENTUAN LABA  
BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DI DEPAN KAMPUS  
UIN KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER DALAM  
PERSPEKTIF AKUNTANSI SYARIAH**

**SKRIPSI**



**Disusun oleh:**

**Balqis Nadia Tilla Humairoh**

**211105030037**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JUNI 2025**

**ANALISIS MAKNA LABA DAN PENENTUAN LABA  
BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DI DEPAN KAMPUS  
UIN KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER DALAM  
PERSPEKTIF AKUNTANSI SYARIAH**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri  
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Akuntansi Syariah (S. Akun)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Akuntansi Syariah



**Disusun oleh:**

**Balqis Nadia Tilla Humairoh**

**211105030037**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JUNI 2025**



**ANALISIS MAKNA LABA DAN PENENTUAN LABA BAGI  
PEDAGANG KAKI LIMA DI DEPAN KAMPUS UIN KIAI  
HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER DALAM  
PERSPEKTIF AKUNTANSI SYARIAH**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam  
Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Akuntansi Syariah (S. Akun)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Akuntansi Syaria

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
Oleh:  
**KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER**  
Balqis Nadia Tilla Humairoh  
NIM. 211105030037

Dosen Pembimbing:

Ari Fahimatussyam PN, S.E., M.Ak

NIP. 199406302022032005

**ANALISIS MAKNA LABA DAN PENENTUAN LABA BAGI  
PEDAGANG KAKI LIMA DI DEPAN KAMPUS UIN  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER DALAM  
PERSPEKTIF AKUNTANSI SYARIAH**

**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
persyaratan memperoleh gelas Sarjana Akuntansi (S.Akun)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Akuntansi Syariah

Hari : Selasa

Tanggal : 09.45 – 10.30

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Dr. Nur Ika Mauliyah, S.E., M.Ak  
NIP. 198803012018012001

M. Daud Rhosvidy, S.E., M.E  
NIP. 198107022023211003

Anggota :

1. Dr. H. Fauzan, S.Pd., M.Si
2. Ari Fahimatussyam PN, S.E., M.Ak

()  
()

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Abdillah M. Ag  
NIP. 196812261996031001

## MOTTO

دِينَارًا يَشْتَرِي بِهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - قَالَ أَعْطَاهُ النَّبِيُّ - يَعْنِي ابْنَ أَبِي الْجَعْدِ الْبَارِقِيِّ - عَنْ عُرْوَةَ  
أُضْحِيَّةً أَوْ شَاةً فَاشْتَرَى شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ فَأَتَاهُ بِشَاةٍ وَدِينَارٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ فَكَانَ  
لَوْ اشْتَرَى تُرَابًا لَرَبِحَ فِيهِ

Artinya: "Dari 'Urwah, yaitu Ibnu Abil Ja'di Al-Bariqiy, ia berkata bahwa Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* telah memberinya satu dinar untuk membeli satu hewan qurban (udhiyah) atau membeli satu kambing. Lantas ia pun membeli dua kambing. Di antara keduanya, ia jual lagi dan mendapatkan satu dinar. Kemudian ia pun mendatangi Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* dengan membawa satu kambing dan satu dinar. Kemudian Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* mendoakannya dengan keberkahan dalam jualannya, yaitu seandainya ia membeli debu (yang asalnya tidak berharga sekali pun, - pen), maka ia pun bisa mendapatkan keuntungan di dalamnya. (HR. Abu Daud, no. 3384 dan Tirmidzi, no. 1258. Al-Hafizh Abu Thahir mengatakan bahwa sanad hadits ini *hasan*).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Ahmad Hafid Safrudin, "Studi Ma'ani Al-Hadist Terhadap Hadis-Hadis Keuntungan Jual Beli," *SALIMIYA: Jurnal Studi Ilmu Keagamaan Islam* 1 (2020).

## PERSEMBAHAN

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala nikmat sehat, keberkahan serta limpahan rahmat-Nya yang memberikan jalan kemudahan di setiap langkah kehidupan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam tak lupa tetap tcurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Dengan segala kerendahan hati, skripsi ini dipersembahkan kepada orang-orang yang memberikan kontribusi dalam penyelesaian skripsi, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kepada cinta pertama yang sangat penulis sayangi dan pintu surga yang sangat penulis cintai. Almarhum Bapak Abdul Haris dan Ibu Hamidah yang berperan penting dalam proses penyelesaian program studi serta senantiasa selalu ada dan selalu mendukung dan memberikan semangat dalam setiap langkah perjalanan penulis.

Terimakasih atas segala bentuk bantuan, doa, motivasi, semangat yang diberikan kepada penulis sampai detik ini. Semoga Allah SWT memberikan tempat yang indah untuk almarhum bapak dan semoga Allah SWT membalas segala kebaikan dan kebahagiaan yang kalian berikan kepada penulis selama ini. Aamiin Ya Rabbal Alamin.

2. Kakak-kakak tersayang Qurrotul A'yun dan Miftahul Jannah yang telah memberikan semangat dan selalu menemani disetiap keadaan.
3. Kakek dan nenek yang twlah mendoakan yang terbaik untuk penulis.
4. Untuk diri saya Balqis Nadia Tilla Humairoh terimakasih telah kuat sampai detik ini, yang mampu mengendalikan diri dari tekanan luar. Yang tidak menyerah sesulit apapun rintangan kuliah ataupun proses penyusunan skripsi, yang mampu berdiri tegak ketika dihantam permasalahan yang ada. Terimakasih diriku semoga tetap rendah hati, ini baru awal dari permulaan hidup tetap semangat kamu pasti bisa
5. Teman-teman Akuntansi Syariah 2021 khususnya akuntansi Syariah 1 (AKS 1) yang telah berjuang bersama dari semester awal hingga semester akhir.
6. Almamater UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

## KATA PENGANTAR

الرَّحِيمِ الرَّحْمَنُ اللَّهُ بِسْمِ

Alhamdulillah, segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat sehat serta karunianya, sholawat serta salam tak lupa tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW serta keluarga dan sahabatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Makna Laba dan Penentuan Laba bagi Pedagang Kaki Lima di Depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember”. Skripsi ini diajukan untuk syarat memperoleh gelar Sarjana Program Studi Akuntansi Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Melalui kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada pihak-pihak yang berkontribusi dalam penyelesaian skripsi ini, yaitu:

1. Prof. H. Hepni, S.Ag., M. M., CPEM, selaku rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Dr. H. MF Hidayatullah, S.H.I, M.S.I, selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Dr. Ika Mauliyah, S.E., M.Ak, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Syari’ah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Ari Fahimatussyam Putra Nusantara, S.E., M.Ak selaku dosen pembimbing yang membantu dalam proses revisi dan memberikan masukan terkait skripsi ini.
6. Serta seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Terutama Dosen yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis sehingga dapat mengetahui hal-hal yang sebelumnya tidak diketahui.
7. Para Bapak/Ibu pedagang kaki lima yang bersangkutan dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan kemurahan para pihak yang bersangkutan dalam penyelesaian skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi para pembaca. baik sebagai referensi atau sumber pembelajaran.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari segi materi, Bahasa dan penulisan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik serta saran dari para pembaca untuk meningkatkan kualitas skripsi yang akan datang. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Jember, 17 April 2025

Balqis Nadia Tilla Humairoh

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



## ABSTRAK

**Balqis Nadia Tilla Humairoh, Ari Fahimatusyam Putra Nusantara.2025:** *Analisis Makna Laba dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima di Depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember,*

**Kata kunci:** makna laba, penentuan laba, pedagang kaki lima.

Dalam melakukan analisis makna laba dan penentuan laba bagi pedagang kaki lima penting untuk memahami bagaimana mereka menginterpretasikan keuntungan. Pedagang kaki lima yang umumnya tidak memiliki pendidikan formal, sering kali menggunakan metode sederhana dan berdasarkan pengalaman dalam menghitung laba, serta hanya mempertimbangkan selisih antara harga jual dengan biaya produksi tanpa menghitung biaya overhead.

Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana makna laba menurut para pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dalam perspektif akuntansi syariah? 2) Bagaimana penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember ? 3) Bagaimana penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dalam perspektif akuntansi syariah?

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui makna laba menurut para pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dalam perspektif akuntansi syariah. 2) Untuk mengetahui penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. 3) Untuk mengetahui penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dalam perspektif akuntansi syariah.

Penelitian ini dilakukan di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Adapun metode penelitian yang digunakan yaitu dengan menggunakan metode kualitatif dan dengan pendekatan deskriptif. Adapun teknik pengumpulan data yaitu dengan wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini yaitu: 1) Terdapat dua makna laba bagi pedagang kaki lima (PKL) di depan kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yaitu sebagai keuntungan materi untuk memenuhi kebutuhan hidup, dan sebagai modal untuk keberlangsungan usaha dan juga sebagai rasa syukur. 2) Metode penentuan laba yang digunakan oleh para narasumber sangat sederhana, berdasarkan pengalaman dan sebagai zakat, sedekah serta kejujuran.

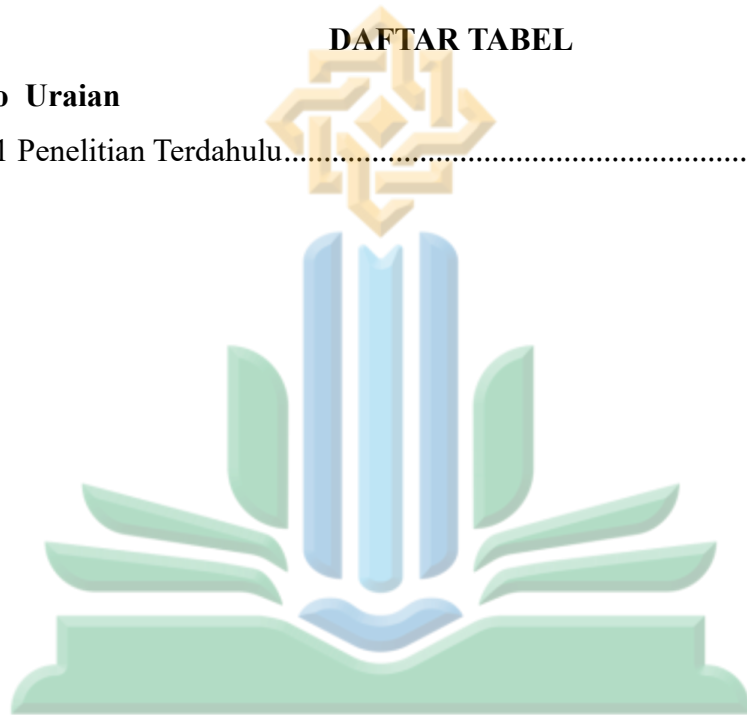
## DAFTAR ISI

|                                     | Hal  |
|-------------------------------------|------|
| HALAMAN SAMPUL .....                | I    |
| LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... | II   |
| PENGESAHAN TIM PENGUJI .....        | III  |
| MOTTO .....                         | IV   |
| PERSEMBAHAN .....                   | V    |
| ABSTRAK .....                       | VI   |
| KATA PENGANTAR .....                | VII  |
| DAFTAR ISI .....                    | VIII |
| DAFTAR TABEL .....                  | IX   |
| DAFTAR GAMBAR .....                 | X    |
| BAB I PENDAHULUAN.....              | 1    |
| A. Konteks Penelitian .....         | 1    |
| B. Fokus Penelitian .....           | 13   |
| C. Tujuan Penelitian .....          | 14   |
| D. Manfaat Penelitian .....         | 14   |
| E. Definisi Istilah .....           | 15   |
| 1) Makna Laba .....                 | 16   |
| 2) Penentuan Laba .....             | 17   |
| 3) Pedagang Kaki Lima .....         | 19   |
| F. Sistematika Pembahasan .....     | 20   |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA .....         | 22   |
| A. Penelitian Terdahulu .....       | 22   |
| B. Kajian Teori .....               | 34   |
| BAB III METODE PENELITIAN .....     | 52   |

|                                                        |             |
|--------------------------------------------------------|-------------|
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....               | 52          |
| B. Lokasi Penelitian .....                             | 52          |
| C. Subyek Penelitian .....                             | 53          |
| D. Teknik Pengumpulan Data .....                       | 54          |
| E. Analisis Data .....                                 | 56          |
| F. Keabsahan Data .....                                | 59          |
| G. Tahap-tahap Penelitian .....                        | 60          |
| <b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>        | <b>62</b>   |
| A. Gambaran Objek Penelitian .....                     | 62          |
| B. Penyajian Data dan Analisis .....                   | 78          |
| C. Pembahasan Temuan .....                             | 111         |
| <b>BAB V PENUTUP .....</b>                             | <b>127</b>  |
| A. Simpulan .....                                      | 127         |
| B. Saran .....                                         | 128         |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                            | <b>1139</b> |
| <b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>                               |             |
| Lampiran 1: Matriks Penelitian                         |             |
| Lampiran 2: Surat Pernyataan Keaslian Tulisan          |             |
| Lampiran 3: Pedoman Penelitian                         |             |
| Lampiran 4: Surat Izin Penelitian                      |             |
| Lampiran 5: Surat Keterangan Selesai Penelitian        |             |
| Lampiran 6: Jurnal Kegiatan Penelitian                 |             |
| Lampiran 7: Dokumentasi Penelitian                     |             |
| Lampiran 8: Surat Keterangan Lulus Plagiasi            |             |
| Lampiran 9: Surat Keterangan Selesai Bimbingan Skripsi |             |
| Lampiran 10: Biodata Penulis                           |             |

## DAFTAR TABEL

| No  | Uraian                    | Hal |
|-----|---------------------------|-----|
| 2.1 | Penelitian Terdahulu..... | 31  |



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## DAFTAR GAMBAR

| No  | Uraian                             | Hal |
|-----|------------------------------------|-----|
| 4.1 | Wawancara dengan bapak Hamid ..... | 78  |
| 4.2 | Wawancara dengan ibu Ayub .....    | 87  |
| 4.3 | Wawancara dengan bapak Imam.....   | 92  |
| 4.4 | Wawancara dengan bapak Saiful..... | 98  |
| 4.5 | Wawancara dengan bapak Sugik.....  | 103 |



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Konteks Penelitian**

Beragam profesi yang dijalani oleh masyarakat Indonesia pada masa kini sangat beraneka ragam, mulai dari pekerjaan formal di berbagai sektor industri hingga pekerjaan informal yang dilakukan secara mandiri; salah satu profesi yang banyak diminati dan digeluti oleh masyarakat adalah menjadi pedagang kaki lima, yaitu pelaku usaha kecil yang menjalankan aktivitas jual beli secara langsung di tempat-tempat umum dengan modal terbatas dan fleksibilitas waktu yang tinggi.

Menjadi pedagang kaki lima adalah salah satu bentuk usaha yang banyak dijalankan oleh masyarakat berpenghasilan rendah yang menghadapi berbagai kendala dalam memasuki sektor formal. Salah satu kendala utama yang sering dihadapi adalah keterbatasan pendidikan yang membuat mereka sulit bersaing dalam dunia kerja formal yang biasanya mensyaratkan kualifikasi akademik tertentu. Kondisi ini memaksa mereka untuk mencari alternatif penghidupan yang lebih fleksibel dan dapat dilakukan tanpa harus bergantung pada ijazah atau sertifikasi formal.

Selain keterbatasan pendidikan, faktor modal yang terbatas juga menjadi penghambat besar bagi masyarakat berpenghasilan rendah untuk membuka usaha yang lebih besar atau memasuki sektor formal. Modal yang minim membuat mereka cenderung memilih usaha kecil-kecilan yang tidak memerlukan investasi besar, seperti berjualan di pinggir jalan atau membuka lapak kaki lima. Usaha ini memungkinkan mereka untuk

memulai dengan modal seadanya dan secara bertahap mengembangkan usahanya sesuai kemampuan.

Lebih jauh lagi, kondisi sosial dan budaya juga turut memengaruhi pilihan masyarakat untuk menjadi pedagang kaki lima. Dalam banyak komunitas, usaha kaki lima sudah menjadi tradisi dan bagian dari cara hidup yang diwariskan secara turun-temurun. Hal ini membuat profesi tersebut tidak hanya sebagai pilihan ekonomi, tetapi juga sebagai identitas sosial yang melekat pada kelompok masyarakat tertentu.

Dengan berbagai keterbatasan dan tantangan tersebut, menjadi pedagang kaki lima merupakan solusi pragmatis yang memungkinkan masyarakat berpenghasilan rendah untuk tetap bertahan hidup dan memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Profesi ini sekaligus menjadi cerminan ketangguhan dan kreativitas mereka dalam menghadapi berbagai hambatan sosial dan ekonomi yang ada.

Pedagang kaki lima, meskipun beroperasi dengan modal yang terbatas dan dalam kondisi usaha yang sederhana, tetap memandang laba sebagai ukuran penting keberhasilan usaha mereka, laba yang diperoleh tidak hanya menjadi sumber penghidupan sehari-hari, tetapi juga sebagai indikator kemampuan mereka dalam mengelola usaha, menutupi biaya operasional, dan meningkatkan kesejahteraan keluarga, sehingga pemahaman yang tepat tentang makna dan penentuan laba sangat krusial bagi kelangsungan dan pengembangan usaha mereka.

Pedagang kaki lima, yang pada umumnya berasal dari latar belakang masyarakat dengan tingkat pendidikan formal yang terbatas atau bahkan tidak memiliki pendidikan formal sama sekali, sering kali mengandalkan metode perhitungan laba yang sangat sederhana dan bersifat intuitif, yang didasarkan pada pengalaman pribadi serta pengamatan langsung selama menjalankan usaha sehari-hari, mereka biasanya hanya menghitung selisih antara pendapatan dari penjualan dengan biaya pembelian barang dagangan saja, tanpa memperhitungkan berbagai biaya overhead atau biaya tidak langsung seperti biaya transportasi, dan biaya lain yang sebenarnya turut memengaruhi besaran laba bersih yang sebenarnya diperoleh dari usaha tersebut.

Laba dapat didefinisikan sebagai selisih antara pendapatan yang diperoleh dari aktivitas bisnis dan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan tersebut. Laba bukan hanya sekedar angka dalam laporan keuangan, tetapi merupakan indikator penting dari kesehatan dan keinginan bisnis. Memahami konsep laba secara menyeluruh memerlukan penelitian lebih lanjut dari berbagai sudut pandang, termasuk ekonomi dan sosial, untuk mendapatkan gambaran lengkap tentang dampaknya terhadap perusahaan dan masyarakat luas.<sup>2</sup>

Konsep laba telah berkembang seiring dengan pertumbuhan dunia usaha. Sebelumnya, laba kerap disebut sebagai keuntungan langsung dari suatu bisnis. Tetapi, dengan bertambahnya kerumitan usaha, istilah laba

---

<sup>2</sup> James N. Myers, Linda A. Myers, and Douglas J. Skinner, "Earnings Momentum and Earnings Management," *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 22, no. 2 (2007): 249–84, <https://doi.org/10.1177/0148558X0702200211>.

menjadi begitu bervariasi. Pada saat ini, laba tidak hanya tentang keuntungan menghasilkan uang dari pemasaran jasa ataupun barang, namun juga dari investasi, manajemen harta, juga kegiatan usaha yang lain. Laba sering digunakan sebagai ukuran kinerja atau sebagai dasar untuk pengukuran lain, seperti tingkat pengembalian investasi.<sup>3</sup> Laba dianggap penting bagi perusahaan untuk terus menyediakan barang dan jasa, meskipun laba dapat dianggap berlebihan ketika mencapai tingkat tertentu.<sup>4</sup>

Dari segi akuntansi, laba adalah perolehan akhir dari tahap pencatatan dan pengolahan transaksi bisnis. Perusahaan dapat menghitung laba secara sistematis dan akurat dengan standar akuntansi yang berlaku. Pengukuran biaya, pengakuan pendapatan, serta alokasi biaya pada periode yang tepat merupakan hal-hal yang harus dilibatkan dalam penentuan laba. Laba merupakan kata benda yaitu uang yang diperoleh dari penjualan yang jumlahnya lebih besar dari uang yang dikeluarkan.<sup>5</sup> Menurut akuntansi, yang dimaksud dengan laba akuntansi adalah perbedaan antara *revenue* yang direalisasi yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut.<sup>6</sup>

<sup>3</sup> Agung Parmono and Aminatus Zahriyah, "Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kabupaten Jember," *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)* 6, no. 2 (2021): 209–41, <https://doi.org/10.32528/jiai.v6i2.4983>.

<sup>4</sup> Gaétan Breton, *For a Definition of Accounting, A Postmodern Accounting Theory*, 2018, <https://doi.org/10.1108/978-1-78769-793-520181005>.

<sup>5</sup> Gaétan Breton, "For a Definition of Accounting" In *A Postmodern Accounting Theory*. Published online: 14 Nov 2018; 65-96. <https://doi.org/10.1108/978-1-78769-793-520181005>

<sup>6</sup> Sofyan Syahri Harahap, *Teori Akuntansi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008).

Laba merupakan selisih antara biaya dan pendapatan dalam aktivitas bisnis. Jika pendapatan lebih kecil dari biaya maka itu adalah rugi, jika pendapatan lebih besar dari biaya maka itu adalah laba. Rugi atau laba adalah jumlah kalkulasi secara berkala. Istilah laba adalah posisi keuntungan, kelebihan, atau kondisi yang terdapat kelebihan dari jumlah penghasilan dikurang dari jumlah pengeluaran.<sup>7</sup>

Pendapatan dan beban merupakan komponen dari laba. Selisih antara harga pokok dan harga jual barang tersebut menjadi keuntungan. Para ekonom mengartikan ini sebagai selisih antara jumlah penjualan dan jumlah biaya. Total pendapatan penjualan adalah harga barang yang dijual. Total biaya operasional mencakup semua biaya tersembunyi dan terkait yang terjadi dalam penjualan.<sup>8</sup> Sebagai elemen penting dalam laporan keuangan, laba memiliki beragam kegunaan. Pada umumnya, laba dipandang sebagai pokok perhitungan pajak, menentukan besaran deviden, menjadi acuan dalam pengambilan Keputusan investasi, serta sebagai indikator kinerja perusahaan.<sup>9</sup>

Istilah “laba akuntansi syari’ah” dari bisnis syari’ah di Indonesia mengacu pada konsepsi yang tidak sama dari laba akuntansi konvensional. Menurut akuntansi syari’ah, keuntungan harus dibuat berdasarkan prinsip

<sup>7</sup> Alana. Yesh Nama Lowe, “A Research Agenda for Problematizing Profit and Profitability,” *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 33 (2019), <https://doi.org/10.1108/AAAJ-11-2019-4243>.

<sup>8</sup> Abdullah Shalah Al-Muslih, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 2002).

<sup>9</sup> Hikmat Sa’diyah and Eny Latifah, “Konsep Laba Akuntansi Syariah Dalam Bisnis Syariah Di Indonesia,” *JISEF: Journal Of International Sharia Economics And Financial* 2, no. 01 (2023): 63–78, <https://doi.org/10.62668/jisef.v2i01.1138>.

syari'ah, prosesnya harus halal, dan pihak-pihak yang terlibat harus mencapai kesepakatan bersama. Berhasil tidaknya suatu bisnis, baik bisnis yang menganut prinsip syari'ah ataupun bisnis konvensional, bergantung pada besar kecilnya keuntungan yang dihasilkan. Laba mengacu pada keuntungan yang dihasilkan dari aktivitas usaha suatu organisasi atau perusahaan. Laba timbul dari selisih antara beban maupun biaya yang dikeluarkan dalam aktivitas operasi dengan pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas tersebut. Maka dari itu keuntungan sangat penting bagi kelangsungan perusahaan karena tanpa keuntungan suatu perusahaan tidak dapat berhasil.<sup>10</sup>

Penentuan laba bagi pelaku usaha adalah proses yang sangat penting dalam mengelola keuangan dan menilai kinerja bisnis. Laba mencerminkan seberapa efektif suatu usaha dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya. Dengan mengetahui laba, pelaku usaha dapat memikirkan apakah strategi yang diterapkan berhasil atau perlu disesuaikan untuk mencapai hasil yang lebih baik. Laba juga berfungsi sebagai indikator kesehatan finansial yang membantu pemilik usaha dalam pengambilan keputusan strategi. Bagi pelaku usaha, pemahaman tentang penentuan laba memungkinkan mereka merencanakan anggaran dan mengelola sumber daya dengan lebih efisien. Ketika pelaku usaha mengetahui berapa banyak laba yang dihasilkan, mereka dapat membuat keputusan yang lebih cerdas terkait investasi, pengeluaran, dan

---

<sup>10</sup> Retno Kiyarsi and Risma Wira Bharata, "Based on the Library Research Method" 4, no. November (2021): 66–74.

pengembangan produk. Pemahaman tentang penentuan laba sangat penting supaya dapat dijadikan pedoman untuk mengendalikan kemana arah suatu kegiatan usaha dilakukan.<sup>11</sup>

Laba juga memiliki dampak langsung pada jalannya usaha. Usaha yang mampu menghasilkan laba secara konsisten memiliki lebih banyak sumber daya untuk berinvestasi dalam pengembangan produk, memperluas pasar, atau meningkatkan kualitas layanan. Dengan demikian, penentuan laba bukan sekedar angka dalam laporan keuangan, tetapi merupakan fondasi bagi strategi jangka panjang perusahaan. Akhirnya, pemahaman tentang keputusan laba membantu pelaku usaha dalam menghadapi tantangan pasar. Dalam situasi ekonomi yang berubah-ubah, mengetahui dengan tepat bagaimana laba dipengaruhi oleh biaya dan pendapatan memungkinkan pelaku usaha untuk beradaptasi dengan cepat. Ini memberikan mereka keunggulan kompetitif dalam menjaga kelangsungan bisnis dan meraih kesuksesan di pasar yang semakin kompetitif.

Setiap pelaku usaha memiliki hak menentukan laba atas usahanya untuk memperoleh keuntungan. Menurut perspektif syari'ah, akhlak, nilai keimanan dan tingkah laku pelaku usaha mempunyai peran penting dalam mempengaruhi tingkat laba suatu jual beli atau transaksi. Hal ini berbeda dengan perspektif falsafah kapitalisme yang mengartikan keuntungan materi sebagai motivasi besar dan menjadikan tujuan utama dalam

---

<sup>11</sup> Kuliner D I Samarinda, "Jurnal Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda" 2, no. 2 (2023): 57–61.

melakukan kegiatan ekonomi dan sangat minim sekali dalam keterikatan islam, dan menghalalkan segala cara untuk memperoleh keuntungan seperti menimbun barang yang sangat diperlukan oleh masyarakat serta menghalalkan riba.<sup>12</sup>

Dalam perspektif syari'ah, terdapat beberapa perolehan keuntungan yang diharamkan, diantaranya: 1) Keuntungan yang diperoleh dari perbuatan yang menipu; 2) Keuntungan yang diperoleh dari produk yang haram; 3) Keuntungan yang diperoleh dengan cara menimbun; 4) Keuntungan yang diperoleh dengan cara menyembunyikan harga. Keuntungan yang didapat dari cara-cara tersebut sangat dilarang dalam syari'at.<sup>13</sup>

Penentuan laba yang diinginkan oleh pedagang memiliki beberapa kriteria menurut islam yang dapat mempengaruhi penentuan laba, yaitu aspek kelayakan, tingkatan kesulitan dan aspek perputaran modal. Didalam kitab Al-Qur'an dan juga Hadist tidak ada *nash* yang memberi batas mengenai keuntungan atau laba dalam setiap perdagangan. Dalam jual beli dilarang memberikan kerugian kepada pedagang dan pembeli dalam pengambilan keuntungan, karena kejujuran merupakan landasan kehidupan bermasyarakat.<sup>14</sup>

<sup>12</sup> Fachri Fachrudin, "Berdasarkan Fiqh Mu ' Āmalah," 2020, 99.

<sup>13</sup> Fachrudin.35

<sup>14</sup> Husain, *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam, Alih Bahasa Husnul Fatarib* (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001).

Nabi Shallallahu Alaihi Wasallam bersabda:

وَصَدَّ وَبَرَّ اللَّهُ اتَّقَى مَنْ إِلَّا فُجَّارًا الْقِيَامَةِ يَوْمَ يُبْعَثُونَ الشُّجَّارَ إِنَّ

Artinya: “Sesungguhnya para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat nanti sebagai orang-orang fajir (jahat) kecuali pedagang yang bertakwa kepada Allah, berlaku baik dan berbuat jujur”(HR. Tirmidzi dan Ibnu Majah).

Dari hadist diatas menjelaskan bahwa dalam perspektif syari’ah, kejujuran merupakan prinsip utama. Oleh karena itu, umat Islam diharapkan menjadi warga negara yang selalu menjunjung kejujuran, termasuk aktivitas jual beli, terutama dalam mendapatkan laba atau keuntungan. Laba yang diakui dalam Islam adalah keuntungan yang dapat diperoleh secara wajar dengan menentukan harga yang wajar tanpa mempengaruhi atau mengurangi hak para pihak yang bertransaksi. Selama tidak ada pihak yang dirugikan, maka pedagang diperbolehkan mengambil keuntungan sebanyak-banyaknya.<sup>15</sup>

Pilihan untuk menjadi pedagang kaki lima (PKL) dibandingkan dengan profesi lainnya dipengaruhi oleh eratnya hubungan antara masyarakat, uang, dan para pedagang. Masyarakat, uang, dan pedagang adalah siklus yang tidak pernah berakhir. Ketiga hal itu selalu terhubung dan saling berhubungan dalam berbagai siklus aktivitas kehidupan. Aktivitas pedagang kaki lima selalu lekat dengan masyarakat. Akan tetapi, uang tetap menjadi alat tukar yang menghubungkan mereka. Hal itu terus bergulir dan tidak berhenti, selama masih ada masyarakat yang

<sup>15</sup> Adanan Murroh Nasution, “Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam,” *Jurnal El-Qanuniy: Jurnal Ilmu-Ilmu Kesyarahan Dan Pranata Sosial* 4, no. 1 (2018): 88–100, <https://doi.org/10.24952/el-qonuniy.v4i1.1829>.

membutuhkan pedagang kaki lima, maka profesi pedagang kaki lima akan terus relevan. Uang sebagai alat tukar yang universal berperan krusial dalam menjamin keberlangsungan hidup para pedagang kaki lima. Melalui transaksi jual beli, uang tidak hanya memenuhi kebutuhan ekonomi mereka, tetapi juga menjadi sumber motivasi untuk terus beraktivitas dan berkontribusi pada perekonomian masyarakat.<sup>16</sup>

Sudah banyak penelitian terdahulu yang mengkaji tentang penafsiran laba, seperti Sulis Rochayatun 2018 yang menyatakan bahwa laba merupakan konsep yang kompleks dan dinamis yang mengintegrasikan aspek berwujud dan tidak berwujud, dan penafsirannya menekankan pentingnya nilai-nilai kemanusiaan dan tanggung jawab sosial. Kemudian penelitian Stephan, dkk 2021 yang memaknai laba dari berbagai sudut pandang yang berbeda. Serta dari Andi Mattingaragau, dkk 2023 yang menyatakan bahwa laba berbasis nol adalah karangka kerja yang digunakan untuk mencatat keuangan dan mengelola program pelayanan bagi masyarakat kurang mampu (duaafa). Akan tetapi, tidak satupun penelitian yang secara khusus membahas pemahaman laba dari perspektif pengusaha kecil, misalnya dari sudut pandang pedagang kaki lima, yang mana usaha mikro seperti pedagang kaki lima memiliki peran krusial untuk mendorong pertumbuhan perekonomian negara dengan cara mengurangi pengangguran dan kesenjangan pendapatan. Makna laba bisa berbeda-beda jika dilihat dari konteks profesi, misalnya seperti seorang

---

<sup>16</sup> Ubaidillah Ahmad, Mulyani Sri, and Effendi Dwi Erlin, "Makna Keuntungan Bagi Pedagang Kaki Lima (Studi Pada Pedagang Kaki Lima Di Bangsri Jepara)," *Jurnal Akuntansi Dan Investasi* 14, no. 1 (2015): 65–77, <https://journal.umy.ac.id/index.php/ai/article/view/496/628>.

dokter yang mungkin lebih diartikan sebagai kepuasan dalam melayani pasien, sedangkan bagi profesi akuntan makna laba lebih diartikan sebagai keuntungan finansial, lalu dari profesi petani gula merah keuntungan dimaknai sebagai sumber pemenuhan kebutuhan keluarga, keuntungan dimaknai sebagai sarana pembiayaan anak di sekolah, dan keuntungan dimaknai sebagai sarana penghidupan dan rezeki pemberian Allah. Dengan demikian, penelitian ini berusaha untuk memahami perspektif unik pedagang kaki lima terkait makna laba.

UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember merupakan salah satu perguruan tinggi yang ada di kabupaten jember, alasan memilih UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebagai lokasi penelitian memiliki beberapa alasan yang kuat, meskipun terdapat kampus lain yang lebih besar di daerah Jember, yaitu karena UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember adalah satu-satunya perguruan tinggi Islam negeri di wilayah tersebut, yang memberikan konteks unik untuk memahami dinamika sosial dan ekonomi yang berkaitan dengan pedagang kaki lima (PKL) di sekitarnya. Keberadaan kampus ini menciptakan interaksi langsung antara mahasiswa dan PKL, yang sangat relevan untuk mengeksplorasi bagaimana PKL memenuhi kebutuhan mahasiswa serta dampaknya terhadap kehidupan masyarakat lokal serta UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember memiliki komitmen yang kuat terhadap penelitian dan pengabdian kepada masyarakat, sebagaimana dinyatakan oleh rektor dan lembaga penelitian kampus. Fokus pada penelitian yang memberikan manfaat praktis bagi

masyarakat menjadikan UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember tempat yang ideal untuk mengeksplorasi isu-isu terkait PKL. Hal ini menjadikan UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebagai lokasi penelitian yang strategis dan relevan dalam konteks kewirausahaan dan ekonomi lokal. Dengan demikian, penelitian ini dapat memberikan wawasan tentang bagaimana PKL menentukan laba mereka. Selain itu, pemahaman makna laba bagi pedagang kaki lima dapat memberikan wawasan mengenai motivasi mereka untuk berjualan.

Penelitian ini berfokus pada pedagang kaki lima (PKL) yang berada di depan kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, alih-alih semua PKL di sekitar kampus, memiliki beberapa alasan yang jelas.

Pertama, PKL di depan kampus memiliki interaksi langsung yang lebih tinggi dengan mahasiswa, menjadikannya lokasi yang ideal untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen. Dengan konsentrasi mahasiswa yang besar, penelitian dapat menggali lebih dalam tentang bagaimana PKL beradaptasi dengan permintaan pasar yang dinamis dan bagaimana mereka mempengaruhi kehidupan sehari-hari mahasiswa. Kedua, fokus pada PKL di lokasi ini memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi tantangan spesifik yang mereka hadapi, seperti kemacetan lalu lintas dan pengaruhnya terhadap keindahan kota. Dengan membatasi penelitian pada bidang tertentu, peneliti dapat memberikan analisis yang lebih mendalam dan rekomendasi kebijakan yang lebih relevan untuk meningkatkan minat usaha PKL serta mengatasi masalah-masalah yang

muncul dari keberadaan mereka. Hal ini juga membantu dalam menciptakan pemahaman yang lebih komprehensif tentang peran PKL dalam konteks sosial dan ekonomi lokal.

Pentingnya penelitian ini terletak pada kontribusinya terhadap pemahaman lebih lanjut mengenai dinamika ekonomi sektor informal, khususnya dilingkungan kampus. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai bagaimana pedagang kaki lima memahami dan menentukan laba mereka, serta menanamkan pemahaman tersebut terhadap praktik bisnis mereka sehari-hari. Oleh karena itu, berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik melakukan penelitian

dengan judul **“Analisis Makna Laba Dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima Di Depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Dalam Perspektif Akuntansi Syariah”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Adapun rumusan masalah yang telah dirumuskan oleh peneliti, diantaranya:

1. Bagaimana makna laba menurut para pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dalam perspektif akuntansi syariah?
2. Bagaimana penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

3. Bagaimana penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dalam perspektif akuntansi syariah?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian disini yaitu

1. Untuk mengetahui makna laba menurut para pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dalam perspektif akuntansi syariah.
2. Untuk mengetahui penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Untuk mengetahui penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dalam perspektif akuntansi syariah.

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian memuat tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Manfaat penelitian dapat berupa manfaat teoritis dan manfaat praktis, seperti manfaat bagi peneliti, instansi dan masyarakat secara keseluruhan.<sup>17</sup>

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

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam mengenai makna laba dan penentuan laba yang

---

<sup>17</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UNiversitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember* (jember: UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2021).

dipergunakan sebagai referensi bagi penulis dan pihak lain yang tertarik untuk mengembangkan pengetahuan di bidang ini.

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi akademis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah kepustakaan pada bagian skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di perpustakaan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya

### b. Bagi Pedagang Kaki Lima

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan rekomendasi dan meningkatkan pengetahuan para pedagang kaki lima dengan memberikan wawasan dalam menentukan laba dan mengetahui makna laba pada pedagang kaki lima. Penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam memukan laba yang terbaik sehingga dapat memberikan tingkat pendapatan yang baik sehingga dapat meningkatkan taraf hidup dan kekuatan ekonomi secara lebih baik.

## E. Definisi Istilah

Pada bagian definisi istilah berisi tentang istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Penyusun.

Berdasarkan judul penelitian diatas, maka dapat dikemukakan uraian istilah sebagai berikut:

### 1. Makna Laba

Dalam akuntansi konvensional laba adalah kelebihan pendapatan dari aktivitas bisnis yang dihasilkan dengan menggabungkan pendapatan dan pengeluaran terkait untuk suatu periode, biasanya dihitung secara tahunan.<sup>19</sup> Mengacu pada prinsip akuntansi yang berlaku umum, laba diturunkan dari perbandingan antara total penerimaan perusahaan dengan seluruh pengeluaran yang telah diakui dalam periode akuntansi. Bagi pengusaha maupun investor, laba sering kali menjadi target utama yang ingin dicapai.<sup>20</sup>

Laba merupakan indikator keberhasilan sebuah perusahaan dalam mencapai tujuannya. Laba dapat diartikan sebagai selisih positif antara pendapatan yang dihasilkan dengan total biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain, laba adalah nilai tambah yang berhasil diciptakan oleh perusahaan melalui kegiatan usahanya. Besar kecilnya laba akan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti efisiensi produksi, strategi pemasaran, serta kondisi ekonomi yang berlaku. Pertumbuhan

<sup>19</sup> Ayumiati, "Pencatatan Laba Dalam Perspektif Akuntansi Syariah Dan Konvensional," *Ekobis: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Syariah* 1 (2017).

<sup>20</sup> Bardia Kamrad, Keith Ord, and Glen M. Schmidt, "Maximizing the Probability of Realizing Profit Targets versus Maximizing Expected Profits: A Reconciliation to Resolve an Agency Problem," *International Journal of Production Economics* 238, no. May (2021): 108154, <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2021.108154>.

kekayaan yang dimiliki oleh suatu bisnis atau organisasi juga disebut dengan laba.<sup>21</sup>

Laba merupakan tujuan utama setiap perusahaan. Laba adalah kenaikan aset yang diperoleh dari kegiatan produktif perusahaan dan dapat digunakan untuk berbagai tujuan, seperti membayar utang, membayar pajak, atau dibagikan kepada pemilik. Dengan kata lain, laba merupakan indikator keberhasilan perusahaan dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya secara efektif dan efisien. Keberlangsungan hidup suatu usaha sangat bergantung pada kemampuannya menghasilkan laba yang terus meningkat.<sup>22</sup>

## 2. Penentuan Laba

Dalam penentuan laba yang diinginkan oleh pedagang terdapat beberapa kriteria dalam islam yang dapat mempengaruhi penentuan laba, yaitu: aspek kelayakan, tingkatan kesulitan dan aspek perputaran modal. Untuk penentuan laba, setiap pelaku usaha memiliki hak atas usahanya untuk memperoleh keuntungan. Menurut perspektif syari'ah, akhlak, nilai keimanan dan tingkah laku seorang usahawan mempunyai peran penting dalam mempengaruhi tingkat laba suatu jual beli atau transaksi. Tidak ada batasan yang pasti mengenai keuntungan yang bisa diperoleh seorang pedagang, besarnya keuntungan tergantung kondisi

<sup>21</sup> Hanomangan Siallagan, *Teori Akuntansi*, Edisi Pert (Medan: LPPM UHN Press, 2020).

<sup>22</sup> Naomi Febrianti Siringoringo et al., "Pengaruh Account Receivable Turnover, Debt To Asset Ratio, Dan Dividend Payout Ratio Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Aneka Industri Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020," *Jurnal Manajemen* 8, no. 1 (2022): 135–54, <https://ejournal.lmiimedan.net/index.php/jm/article/view/161>.

pasar dan jenis barang dagangan. Namun, dalam menjalankan bisnis, prinsip-prinsip etika islam harus selalu menjadi pedoman.<sup>23</sup>

Berdasarkan konteks syari'ah, keuntungan yang diperoleh dari berdagang merupakan bagian dari rezeki yang diberikan oleh Allah. Kebijakan bagi para pedagang untuk meraih keuntungan yang berlipat ganda, asalkan diperoleh dengan cara yang halal dan tidak merugikan orang lain. Prinsip kesetaraan dan kejujuran menjadi landasan utama dalam berdagang. Dengan demikian, Islam mendorong umatnya untuk bekerja keras dan berinovasi dalam berdagang, namun tetap menjunjung tinggi nilai-nilai moral dan etika. Islam juga mengajarkan bahwa jangan hanya mencari keuntungan materi, namun yang lebih bernilai adalah keberkahan yang menyertai setiap rupiah yang diperoleh.<sup>24</sup>

Dari sudut pandang syari'ah, setiap pedagang boleh mengambil keuntungan dari barang dagangannya. Tidak ada aturan pasti tentang seberapa banyak keuntungan yang boleh diambil, asalkan tidak merugikan orang lain.<sup>25</sup> Seorang pedagang tidak boleh mengambil keuntungan yang berlebihan dengan cara menipu atau mengeksploitasi pembeli, terutama mereka yang lemah atau tidak mampu. Harga yang ditetapkan haruslah wajar dan sesuai dengan nilai barang. Dengan demikian, terjalin hubungan yang harmonis antara pedagang dan

<sup>23</sup> Al-Muslih, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*.

<sup>24</sup> Fachrudin, "Berdasarkan Fiqh Mu' Āmalah."

<sup>25</sup> Nasution, "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam."

pembeli. Tidak ada larangan dalam islam untuk memperoleh laba sebesar-sebarnya, asalkan laba yang yang dihasilkan diperoleh dengan cara yang halal dan dibenarkan oleh syari'at.

### 3. Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima merupakan salah satu pilar perekonomian rakyat di Indonesia. Meskipun mereka umumnya berasal dari kalangan ekonomi lemah dan beroperasi dalam skala yang kecil, namun kontribusi mereka terhadap perekonomian nasional sangatlah besar. Mereka menyediakan berbagai produk dan jasa yang dibutuhkan masyarakat, serta membuka lapangan pekerjaan bagi banyak orang.

Oleh karena itu, keberadaan pedagang kaki lima perlu mendapatkan perhatian dan dukungan dari pemerintah.<sup>26</sup>

Istilah PKL adalah seseorang yang bermodal relatif kecil yang berusaha memproduksi dan menjual barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu dalam masyarakat dalam suasana informal, ditempat yang dianggap strategis. Pedagang kaki lima merupakan orang-orang yang melakukan aktivitas bisnis dagang secara kelompok ataupun perorangan yang dilakukan dengan hanya menggunakan kawasan-kawasan ruang publik atau fasilitas umum, misalnya seperti pinggir-pinggir jalan umum, terotoar, dan sebagainya. Suatu usaha yang melakukan kegiatan usaha dalam batas waktu tertentu dengan memakai peralatan dan sarana yang mudah digunakan,

---

<sup>26</sup> Sataruddin, Suprianto, and A Daeng, "Jurnal Elastisitas," *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 2, no. 2 (2020): 168–79.

dipindahkan, dan dibongkar pada fasilitas umum. Karena terbatasnya ruang membuat para pedagang kaki lima tidak punya pilihan selain berjualan di tempat umum.<sup>27</sup>

## **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan berisi pembahasan mengenai pendahuluan hingga penutup yang terdapat dalam laporan penelitian. Sistematika yang disebutkan adalah sebagai berikut:

Bab I, Pendahuluan. Pada bab pendahuluan memuat latar belakang masalah yang berisikan penjelasan singkat tentang dilakukannya penelitian, kemudian fokus penelitian yang mana pada akhirnya akan timbul tujuan-tujuan penelitian serta manfaat penelitian bagi semua masyarakat baik mahasiswa, institusi kampus, para peneliti dan sebagainya, definisi istilah yang memuat istilah-istilah singkat yang termuat didalam judul dan sistematika pembahasan yang membahas tentang sistematika pembahasan skripsi yang dimulai dari bab satu yaitu pendahuluan hingga bab akhir yaitu penutup.

Bab II, Kajian Pustaka. Pada kajian pustaka berisikan kajian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian yang hendak dilakukan. Selanjutnya kajian teori yang membahas tentang karangka teori tentang “Analisis Makna Laba dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima di Depan Kampus Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember”.

---

<sup>27</sup> Hendra Permana, “IMPLEMENTASI KEBIJAKAN PENERTIBAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KOTA BANDUNG,” *Dinamika : Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Negara* 10 (2023).

Bab III, Metode Penelitian. Dalam bab tiga ini memaparkan penjelasan mengenai metode serta langkah-langkah penelitian yang digunakan peneliti, yang mana berisi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data serta tahap-tahap penelitian.

Bab IV, Penyajian Data dan Analisis. Pada bab ini menjelaskan dan menguraikan mengenai hasil penelitian penyajian data dan analisis. Dan yang paling penting untuk dikemukakan yaitu gambaran dari objek penelitian, pembahasan temuan dan penyajian dan analisis.

Bab V, Penutup. Pada bab ini merupakan bab penutup yang memuat kesimpulan mengenai hasil penelitian dibahas sebelumnya serta saran-saran, diakhiri dengan daftar Pustaka dan juga disertai dengan lampiran-lampiran data penelitian sebagai kelengkapan yang mendukung.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Penelitian Terdahulu**

Tujuan utama dari kajian pustaka ini adalah untuk mengumpulkan dan menganalisis teori-teori yang relevan, sehingga dapat menjadi pondasi bagi penelitian lebih lanjut. Di bagian ini, peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasan, baik itu penelitian yang sudah terpublikasikan maupun yang belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi, artikel yang dimuat pada jurnal ilmiah, dan sebagainya).

Adapun penelusuran yang dilakukan oleh penulis memperoleh penelitian sebagaimana berikut ini:

Pertama, Atia Kirana dan Masdar Ryketeng 2021 yang membahas tentang "Persepsi Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Mengenai Keuntungan". Metode penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan hermeneutika. Hasil penelitian yaitu Terdapat beberapa diidentifikasi konsep "keuntungan" yang pertama, keuntungan materi atau keuntungan berupa uang, yaitu keuntungan berupa uang yang dipergunakan sendiri untuk memenuhi kebutuhan keuangan keluarga. Yang kedua, keuntungan atau Manfaat kepuasan batin adalah manfaat yang didapat dari berbagi dengan keluarga dan melihat mereka bahagia. Yang ketiga, keuntungan atau manfaat spiritual adalah manfaat yang mengacu pada perilaku informan yang selalu bersyukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas kesejahteraan yang diterimanya. Selain itu, undang-

undang pedagang kaki lima (PKL) sering mengabaikan salah satu komponen penghitungan keuntungan saat menghitung keuntungan: biaya tenaga kerja dan biaya overhead.

Terdapat beberapa persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini. Adapun persamaannya yaitu, kedua studi berbagi fokus pada persepsi pedagang kaki lima tentang laba dan metode yang digunakan dalam penelitian yang dilakukan oleh Atia Kirana adalah kualitatif. Dan untuk perbedaannya, secara signifikan perbedaan dalam penelitian ini adalah lingkungan pasar, dinamika penjualan, penawaran produk, dan metode perhitungan laba.<sup>28</sup>

Kedua, Rohana Harahap, 2021 yang berjudul “Analisis Pemahaman Laba Dalam Penentuan Laba Optimal (Studi Kasus Pada Pedagang Keliling Di Kecamatan Padang Bolak”. Adapun hasil penelitiannya yaitu pemahaman laba menurut pedagang keliling adalah sebagai selisih lebih pendapatan setelah dikurangi sama pengeluaran, menurut dari kebanyakan para pedagang kecil juga laba atau keuntungan adalah yang terbentuk dari pemikiran atau pengalaman-pengalaman sederhana yang dimiliki oleh mereka para pedagang keliling selama menjalankan usahanya. Para pedagang mengartikan laba optimal yaitu suatu proses dimana mereka harus mencari tempat yang strategis terlebih dahulu untuk berjualan, maka dari situlah para pedagang bisa mengetahui laba dari hasil penjualan mereka. Ada juga dari pedagang kecil ini

---

<sup>28</sup> Atia Kirana and Masdar Ryketeng, “Persepsi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Mengenai Keuntungan,” *Bata Ilyas Journal of Accounting* 2, no. 1 (2021): 1–17, <https://doi.org/10.37531/bijak.v2i1.1026>.

memaknai laba sebagai rasa syukur. Saat memperoleh laba, para informan percaya bahwa laba itu merupakan suatu rezeki yang berasal dari Tuhan.<sup>29</sup>

Ketiga, Alces Putra Alkaf, dkk. 2022 dengan judul “ Makna Laba bagi Petani Kopi (Studi Kasus di Desa Sumbermanjing Wetan, Kecamatan Sumbermanjing Wetan, Kabupaten Malang). Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui makna laba dari sudut pandang petani kopi, Desa Sumbermanjing Wetan, Kabupaten Malang. Metode yang digunakan adalah kualitatif, pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, catatan lapangan dan dokumen resmi. Hasil penelitian yaitu Analisis menunjukkan bahwa keuntungan adalah pendapatan yang didapat sangat penting untuk memenuhi kebutuhan dasar petani kopi dan keluarga mereka seperti, makanan, pakaian, perumahan, dan biaya pendidikan untuk anak-anak. Keuntungan yang diperoleh dari budidaya kopi dipandang sebagai komponen penting untuk mempertahankan mata pencaharian mereka. penelitian ini menekankan pentingnya keuntungan bagi mata pencaharian petani kopi di Sumbermanjing Wetan, sementara juga mengatasi tantangan yang mereka hadapi dalam mencapai pendapatan yang cukup dan keadilan sosial. Temuan ini menyerukan intervensi yang ditargetkan untuk memperbaiki kondisi ekonomi petani ini dan meningkatkan kualitas hidup mereka.

Penelitian ini juga memiliki persamaan dan perbedaan penelitian.

Persamaan penelitian ini adalah kedua penelitian ini menekankan

---

<sup>29</sup> Rohaa Harahap, “Analisis Pemahaman Laba Dalam Penentuan Laba Optimal (Studi Kasus Pada Pedagang Keliling Di Kecamatan Padang Bolak,” 2022.

pentingnya keuntungan sebagai elemen penting untuk mempertahankan mata pencaharian. Sedangkan untuk perbedaannya penelitian yang dilakukan oleh Alces Putra Alkaf berfokus pada studi petani kopi sedangkan penelitian ini berfokus pada makna laba dan penentuan laba bagi PKL.<sup>30</sup>

Keempat, Zaenudin Mansyur 2022 melakukan penelitian dengan judul “Konsep Laba Berkah Dalam Perdagangan Syariah”. Hasil penelitian ini adalah Laba dalam perdagangan merupakan tendensi yang paling kuat untuk mendorong semangat pedagang dalam melakukan perdagangan. Akan tetapi dalam konteks teologis, bahwa laba yang dimaksud adalah yang dapat memberikan kemanfaatan serta kemaslahatan hidup secara berkesinambungan bagi seluruh ummat di dunia. *berkah* menjadi slogan yang sangat abstrak menjadi hakekat tujuan berdagang pesepktif syari`ah. Untuk mencapainya dapat dilalui dengan tiga proses yang saling melengkapi satu dengan lainnya. Sedangkan dalam tahapan proses semua pedagang menanamkan sikap jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi, dan murah hati. Sikap jujur pihak pedagang dan pembeli wajib menunjukkan sikap rela sehingga merasa puas dengan transaksi yang dilakukannya. Sikap jujur ini akan mendorong lahirnya sikap ikhlas kedua belah pihak dari transaksi yang dilakukan sehingga tujuan untuk saling tolong menolong serta bantu membantu, tidak ada tendensi saling menjatuhkan-

---

<sup>30</sup> Alces Putra Alkaf, Moh Amin, and Siti Aminah Anwar, “Makna Laba Bagi Petani Kopi (Studi Kasus Di Desa Sumbermanjing Wetan, Kecamatan Sumbermanjing Wetan, Kabupaten Malang),” *E-Jra* 11, no. 04 (2022): 1–9, <http://riset.unisma.ac.id/index.php/jra/article/view/17850/13512>.

merugikan. Dari kerelaan itu melahirkan profesionalisme, sehingga aktivitas dagang berjalan dengan lancar yang ditandai dengan pelanggan makin bertambah dari waktu ke waktu karena didasarkan silaturahmi yang inten serta bermurah hati terhadap konsumen dan pembeli.<sup>31</sup>

Kelima, penelitian oleh Faisal Djamrud, dkk 2022 dengan judul “Makna Laba Bagi Petani Gula Merah di Desa Tutumaluleo Kecamatan Galela Utara”. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian ini adalah Hal ini menunjukkan bahwa keuntungan dimaknai sebagai sumber pemenuhan kebutuhan keluarga, keuntungan dimaknai sebagai sarana pembiayaan anak di sekolah, dan keuntungan dimaknai sebagai sarana penghidupan dan rezeki pemberian Allah.

Penelitian ini juga memiliki persamaan dan perbedaan penelitian. Adapun persamaannya yaitu kedua penelitian ini mengeksplorasi konsep laba sebagai elemen penting untuk mempertahankan mata pencaharian. Dan untuk pengumpulan data menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya adalah fokus pada penelitian yang dilakukan oleh Faisal Djamrud adalah petani tebu, sedangkan penelitian ini berfokus pada pedagang kaki lima.<sup>32</sup>

Keenam, penelitian yang dilakukan oleh Andi Mattingaragau Tenrigau, dkk 2023 dengan judul “Makna Laba Berbasis Nol Dalam

---

<sup>31</sup> Zaenudin Mansyur, “Konsep Laba Berkah Dalam Perdagangan Syariah,” *Asy-Syari'ah* 24 No. 2 (2022), <https://doi.org/10.15575/as.v24i2.16733>.

<sup>32</sup> Faisal. Djamrud, “Makna Laba Bagi Petani Gula Merah Di Desa Tutumaluleo Kecamatan Galela Utara” 05 (2022): 11–25.

Restorasi Kaum Duafa”. Metode penelitian yang digunakan metode studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian yaitu Dalam konteks akuntansi, penerapan laba berbasis nol dalam pelayanan pemulihan kepada fakir miskin memberikan dampak yang signifikan terhadap skema perhitungan pelaporan keuangan masyarakat berbasis nilai ibadah kepada Allah SWT. Hasil utama dari penelitian ini adalah laba berbasis nol dimaknai berdasarkan dua prinsip: prinsip operasional dan prinsip spiritual. Secara operasional, laba berbasis nol dimaknai sebagai manfaat sosial, pemerataan barang, dan pelayanan terbaik yang memenuhi kepercayaan masyarakat. Prinsip spiritual diartikan sebagai nilai ibadah kepada Allah SWT. Lakukan pekerjaan amal. Kedua prinsip ini juga menunjukkan relevansi zero budgeting dan teori bisnis syari’ah dalam pengembangan akuntansi syari’ah.

Dari penelitian ini terdapat persamaan dan perbedaan penelitian. Persamaan kedua penelitian ini adalah kedua penelitian menggali konsep laba dan metode pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dalam mengumpulkan data. Dan perbedaannya adalah penelitian saat ini berfokus pada organisasi nirlaba dan pendekatan mereka terhadap laba. Sebaliknya, penelitian di Jember berfokus pada pedagang kaki lima.<sup>33</sup>

Ketuju, Hikmatu Sa’diyah, Eny Latifah 2023 yang melakukan penelitian dengan judul “Konsep Laba Akuntansi Syari’ah Dalam Bisnis Syari’ah Di Indonesia”. Metode yang digunakan kualitatif, pengumpulan

---

<sup>33</sup> Andi Mattingaragau Tenrigau et al., “Makna Laba Berbasis Nol Dalam Restorasi Kaum Duafa,” *Jurnal Akuntansi Multiparadigma* 14, no. 3 (2023): 610–25, <https://doi.org/10.21776/ub.jamal.2023.14.3.42>.

data melibatkan pengumpulan informasi dari buku, jurnal, dan sumber yang relevan. Hasil penelitian ini adalah peran konsep laba dalam akuntansi syari'ah sangat penting dalam memastikan keadilan, transparansi dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syari'ah dalam tata kelola perusahaan. Konsep laba dalam akuntansi syari'ah mengacu pada pengukuran dan pelaporan laba menurut prinsip syari'ah islam. Keuntungan dari bisnis syari'ah harus halal dan tidak boleh melanggar syariat agama.

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan penelitian. Untuk persamaannya kedua penelitian ini berfokus pada definisi laba dan juga melibatkan pengukuran laba. Lalu perbedaannya adalah studi akuntansi islam dapat menekankan keberlanjutan jangka panjang dan menghasilkan keuntungan etis. Sebaliknya, analisis PKL mungkin lebih fokus pada strategi maksimalisasi keuntungan jangka pendek, yang mencerminkan kebutuhan mendesak pedagang kaki lima.<sup>34</sup>

Kedelapan, penelitian Layly Dwi Rohmatunnisa 2023 dengan judul “Makna Laba Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)”. Metode penelitian yaitu metode kualitatif dengan studi fenomenologi. Hasil penelitian yaitu memiliki keuntungan berarti taraf hidup ekonomi keluarga akan meningkat dan keluarga menjadi bahagia. Keuntungan adalah penjualan seluruh barang yang terjual. Uang hasil penjualan akan digunakan sebagai tambahan modal untuk persediaan model baru

---

<sup>34</sup> Sa'diyah and Latifah, “Konsep Laba Akuntansi Syariah Dalam Bisnis Syariah Di Indonesia.”

berikutnya dan dalam jangka panjang untuk mengubah status perusahaan dari UD menjadi CV dan laba tidak hanya berupa keuntungan yang besar, namun cukup dengan adanya perputaran modal yang akan digunakan lagi untuk modal produksi berikutnya demi keberlangsungan usaha.

Terdapat beberapa persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini. Adapun persamaannya yaitu kedua penelitian ini sama-sama membahas mengenai makna laba. Dan perbedaannya adalah fokus penelitian ini adalah UMKM sedangkan di Jember berfokus pada pedagang kaki lima.<sup>35</sup>

Kesembilan, penelitian Febry Arwanda, dkk 2023 tentang “Akuntansi dan Laba Rugi Dalam Sebuah Pemaknaan: Studi Fenomenologi Pada Pedagang Kaki Lima”. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa pedagang kaki lima merasakan keuntungan dan kerugian tidak hanya berdasarkan metrik keuangan tetapi juga mempertimbangkan faktor-faktor seperti kepuasan pelanggan, hubungan sosial, kesehatan, keamanan, dan kepercayaan diri. Pemahaman yang lebih luas ini menyoroti kompleksitas kegiatan ekonomi mereka. Penjual jalanan biasanya menyimpan catatan sederhana tentang penjualan dan pengeluaran mereka daripada praktik akuntansi yang komprehensif. Mereka sering tidak menyiapkan laporan keuangan formal, sebaliknya berfokus pada kebutuhan operasional harian.

---

<sup>35</sup> Layly Dwi Rohmatunnisa, “Makna Laba Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil , Dan Menengah” 4 (2023): 125–36, <https://doi.org/10.32815/ristansi.v4i2.1680>.

Dari penelitian ini terdapat persamaan dan perbedaan penelitian. Persamaannya, kedua penelitian ini fokus pada persepsi pedagang kaki lima tentang laba dan menggunakan metode kualitatif. Adapun perbedaannya adalah penelitian yang dilakukan oleh Febry Arwanda, dkk berfokus pada akuntansi dan laba rugi dalam sebuah pemaknaan dengan studi fenomenologi. Sedangkan penelitian ini berfokus pada analisis makna laba dan penentuan laba.<sup>36</sup>

Kesepuluh, penelitian oleh Kautsar Wisudawan 2024 yang berjudul “Hermeneutika Laba Pada Nelayan Pajeko Kelurahan Rua Di Kota Ternate”. Metode penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan hermeneutika. Hasil dari penelitian ini Pemahaman kedelapan informan terhadap kepentingan nelayan Pajeko di Desa Rua hampir sama, meskipun dalam bahasa yang berbeda. Dalam bahasa umum, laba dipahami sebagai laba yang dianggap sebagai selisih antara pendapatan dan beban yang dikeluarkan, hal ini sesuai dengan teori akuntansi. Informan memahami kemaslahatan atau kemaslahatan dalam arti yang berbeda dengan keuntungan, dan kemaslahatan adalah rasa syukur dalam arti mampu mencukupi kebutuhan sehari-harinya dan anak sekolah tersebut sudah menjadi manfaat baginya. Adapun untuk persamaannya adalah kedua penelitian ini membahas makna laba. Metode dalam mengumpulkan data adalah kualitatif. Dan perbedaannya adalah

---

<sup>36</sup> Febry Arwanda et al., “STUDI FENOMENOLOGI PADA PEDAGANG KAKI LIMA,” n.d.

pada penelitian tersebut berfokus pada hermeneutika laba pada nelayan, sedangkan penelitian ini berfokus pada makna laba bagi PKL.<sup>37</sup>

**Tabel. H.1**  
**Temuan Kajian Terdahulu**

| No | Peneliti                                | Judul                                                                                                                   | Persamaan                                                                                                            | Perbedaan                                                                                                                                    |
|----|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Atia Kirana dan Masdar ryketeng (2021). | Persepsi Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Mengenai Keuntungan.                                                   | sementara kedua studi berbagi fokus pada persepsi pedagang kaki lima tentang laba dan menggunakan metode kualitatif. | secara signifikan perbedaan dalam penelitian ini adalah lingkungan pasar, dinamika penjualan, penawaran produk, dan metode perhitungan laba. |
| 2. | Rohana Harahap. (2021).                 | Analisis Pemahaman Laba Dalam Penentuan Laba Optimal (Studi Kasus Pada Pedagang Keliling Di Kecamatan Padang Bolak)     | Kedua memaknai laba sebagai rasa Syukur                                                                              | Penelitian tersebut berfokus pada pedagang keliling sedangkan penelitian ini berfokus pada pedagang kaki lima                                |
| 3. | Alces Putra Alkaf, dkk. (2022).         | Makna Laba bagi Petani Kopi (Studi Kasus di Desa Sumbermanjing Wetan, Kecamatan Sumbermanjing Wetan, Kabupaten Malang). | Kedua studi menekankan pentingnya keuntungan sebagai elemen penting untuk mempertahankan mata pencaharian            | Penelitian tersebut berfokus pada Studi petani kopi sedangkan penelitian ini berfokus pada makna laba dan penentuan laba bagi PKL            |
| 4. | Zaenudin Mansyur (2022)                 | Konsep Laba Berkah Dalam Perdagangan                                                                                    | Kedua studi menekankan pentingnya                                                                                    | Penelitian yang dilakukan Zaenudin Mansyur                                                                                                   |

<sup>37</sup> Kautsar Wisudawan and Universitas Khairun Ternate, "Hermeneutika Laba Pada Nelayan Pajeko Kelurahan Rua Di Kota Ternate," 2006, 29–38.

|    |                                         |                                                                               |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                            |
|----|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                         | Syariah                                                                       | kejujuran dalam berdagang.                                                                                                                                              | berfokus pada laba berkah sedangkan penelitian ini berfokus pada makna laba dan penentuan laba                                                                                                                             |
| 5. | Faisal Djamrud, dkk (2022).             | Makna Laba Bagi Petani Gula Merah di Desa Tutumaluleo Kecamatan Galela Utara. | Kedua penelitian ini mengeksplorasi konsep laba sebagai elemen penting untuk mempertahankan mata pencaharian. Dan untuk pengumpulan data menggunakan metode kualitatif. | Fokus pada penelitian tersebut adalah petani tebu, sedangkan penelitian ini berfokus pada pedagang kaki lima.                                                                                                              |
| 6. | Andi Mattingaragu Tenrigau, dkk (2023). | Makna Laba Berbasis Nol Dalam Restorasi Kaum Duafa.                           | Kedua studi menggali konsep laba. Kedua studi penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dalam mengumpulkan data.                                                 | Studi saat ini berfokus pada organisasi nirlaba dan pendekatan mereka terhadap laba. Sebaliknya, studi Jember berpusat pada pedagang kaki lima,                                                                            |
| 7. | Hikmatus Sa'diyah, Eny Latifah (2023).  | Konsep Laba Akuntansi Syari'ah Dalam Bisnis Syari'ah Di Indonesia             | Kedua penelitian ini berfokus pada definisi laba dan juga melibatkan pengukuran laba.                                                                                   | Studi akuntansi islam dapat menekankan keberlanjutan jangka panjang dan menghasilkan keuntungan etis. Sebaliknya, analisis PKL mungkin lebih fokus pada strategi maksimalisasi keuntungan jangka pendek, yang mencerminkan |

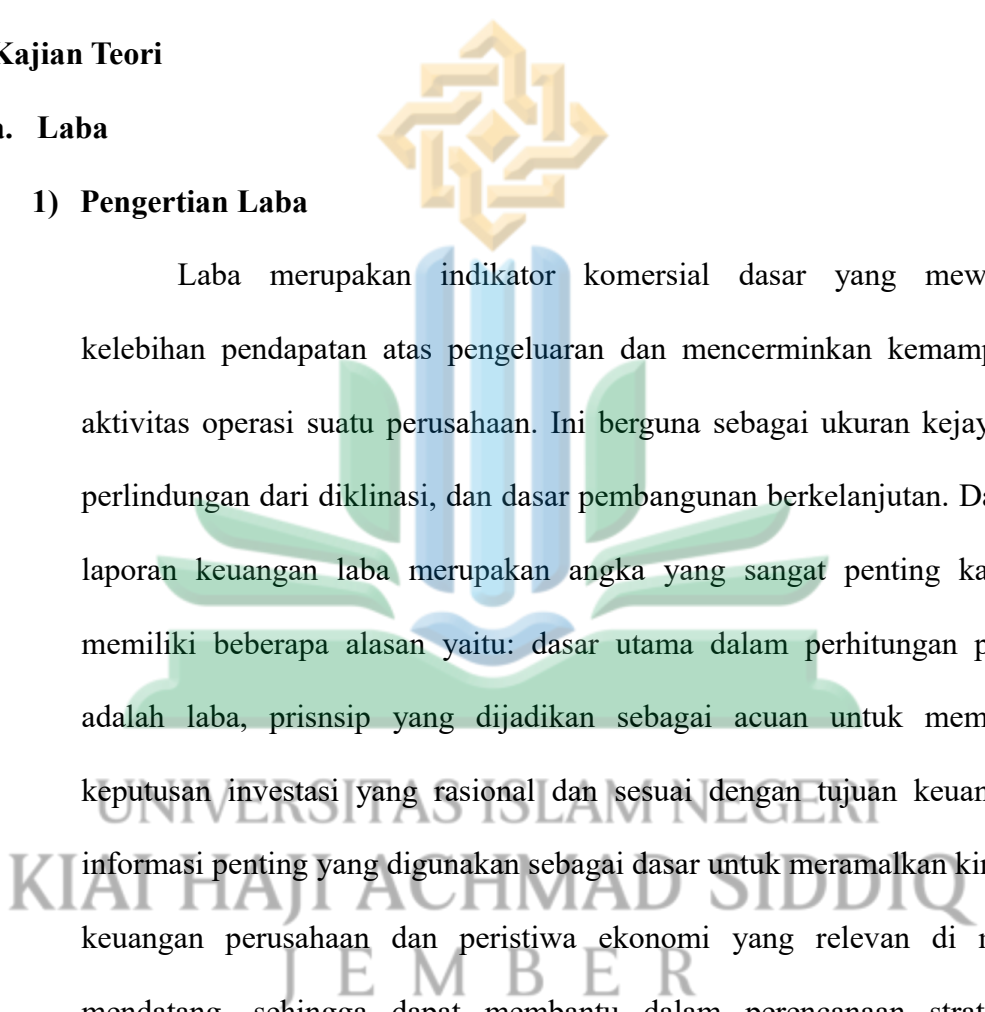
|     |                               |                                                                                            |                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                          |
|-----|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                               |                                                                                            |                                                                                                            | kebutuhan mendesak pedagang kaki lima.                                                                                                                                                                                   |
| 8.  | Layly dwi rohmatussana (2023) | Makna Laba Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)                               | Kedua penelitian ini sama-sama membahas mengenai makna laba.                                               | Fokus penelitian ini adalah UMKM sedangkan di Jember berfokus pada pedagang kaki lima.                                                                                                                                   |
| 9.  | Febry Arwanda, dkk (2023).    | Akuntansi dan Laba Rugi Dalam Sebuah Pemaknaan: Studi Fenomenologi Pada Pedagang Kaki Lima | Kedua penelitian ini fokus pada persepsi pedagang kaki lima tentang laba dan menggunakan metode kualitatif | Penelitian yang dilakukan oleh Febry Arwanda, dkk berfokus pada akuntansi dan laba rugi dalam sebuah pemaknaan dengan studi fenomenologi. Sedangkan penelitian ini berfokus pada analisis makna laba dan penentuan laba. |
| 10. | Kautsar Wisudawan (2024).     | Hermeneutika Laba Pada Nelayan Pajeko Kelurahan Rua Di Kota Ternate.                       | Kedua penelitian ini membahas makna laba. Metode dalam mengumpulkan data adalah kualitatif.                | Pada penelitian tersebut berfokus pada hermeneutika laba pada nelayan, sedangkan penelitian ini berfokus pada makna laba bagi PKL.                                                                                       |

*Sumber:* data diolah oleh peneliti pada tahun 2025

## B. Kajian Teori

### a. Laba

#### 1) Pengertian Laba



Laba merupakan indikator komersial dasar yang mewakili kelebihan pendapatan atas pengeluaran dan mencerminkan kemampuan aktivitas operasi suatu perusahaan. Ini berguna sebagai ukuran kejayaan, perlindungan dari diklinasi, dan dasar pembangunan berkelanjutan. Dalam laporan keuangan laba merupakan angka yang sangat penting karena memiliki beberapa alasan yaitu: dasar utama dalam perhitungan pajak adalah laba, prinsip yang dijadikan sebagai acuan untuk membuat keputusan investasi yang rasional dan sesuai dengan tujuan keuangan, informasi penting yang digunakan sebagai dasar untuk meramalkan kinerja keuangan perusahaan dan peristiwa ekonomi yang relevan di masa mendatang, sehingga dapat membantu dalam perencanaan strategis, metode yang digunakan untuk mengukur seberapa efektif perusahaan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki, sehingga dapat mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan meningkatkan kinerja secara keseluruhan dan juga digunakan untuk mengukur keberhasilan perusahaan. Laba adalah salah satu indikator paling penting yang diperhatikan oleh berbagai pihak yang berkepentingan terhadap suatu perusahaan. Hal ini karena angka laba dianggap mampu memberikan gambaran yang komprehensif mengenai seberapa baik perusahaan tersebut dikelola dan seberapa sukses perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.

Semakin baik tingkat laba maka perusahaan akan mengungkapkan informasi tentang aktivitas operasionalnya semakin lengkap yang artinya menandakan bahwa operasionalnya berjalan dengan baik dan efektif.<sup>38</sup>

Laba yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan pendapatan yang lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan dianggap memiliki kinerja yang baik dan mampu memberikan nilai tambah bagi para pemangku kepentingannya.<sup>39</sup> Secara operasional pengertian laba adalah selisih antara total pendapatan yang diperoleh dari hasil transaksi selama satu periode dengan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan itu sendiri. Menurut akuntansi saat ini, laba merupakan selisih antara apa yang didapatkan (pendapatan) dengan apa yang dikeluarkan (biaya). Ketepatan perhitungan laba sangat dipengaruhi oleh seberapa tepat pengukuran biaya dan pendapatannya. Laba akuntansi merupakan keuntungan (laba) atau rugi waktu sebelum dipotong pajak. Laba akuntansi merupakan selisih antara total pendapatan dan total biaya dalam periode tertentu.<sup>40</sup>

Laba ekonomi dapat dipahami sebagai serangkaian kejadian yang saling berhubungan dan mencerminkan kondisi yang berbeda, yaitu laba kepuasan batin (laba psikis), laba sesungguhnya (laba *riil*), dan laba uang (*money income*). Laba kepuasan batin muncul dari konsumsi barang dan

<sup>38</sup> Daru Anando Ana Pratiwi, Kuni Zakiiyyatul Laila, "PENGARUH PENGUNGKAPAN SUSTAINABILITY REPORT TERHADAP KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN PERBANKAN DI INDONESIA," *Jurnal Akuntansi Terapan Dan Bisnis* 2, No. 1 (2022).

<sup>39</sup> Nelly Ervina, *Teori Akuntansi* (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2022).

<sup>40</sup> Suhardi, *Teori Akuntansi* (Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2023).

jasa yang memberikan kesenangan dan kepuasan batin. Jenis laba ini sulit diukur secara langsung, tetapi dapat dilihat melalui laba sesungguhnya.

Laba sesungguhnya adalah representasi dari kejadian yang meningkatkan kesenangan batin, dan ukurannya sering kali diproksikan oleh biaya hidup. Sementara itu, laba uang mencerminkan semua uang yang diterima dan digunakan untuk konsumsi guna membiayai kehidupan. Laba uang dapat diperoleh dari berbagai kegiatan, seperti menjual produk atau jasa, menyewakan aset, atau menerima pembayaran untuk pekerjaan. Dengan demikian, ketiga jenis laba ini saling terkait dan memberikan gambaran komprehensif tentang nilai ekonomi yang dirasakan dan dinikmati oleh individu.<sup>41</sup>

Laba merupakan total kas yang tersedia setelah dikonversikan ke kas pada akhir periode dikurangi dengan total modal awal. Laba atau rugi sering dimanfaatkan sebagai ukuran untuk menilai prestasi perusahaan. Unsur-unsur yang menjadi pembentuk laba adalah pendapatan dan biaya. Jika pendapatan lebih kecil dari biaya maka itu adalah rugi, jika pendapatan lebih besar dari biaya maka itu adalah laba.<sup>42</sup>

Laba diartikan sebagai kompensasi atas usaha perusahaan dalam memproduksi jasa dan barang. Artinya, laba adalah selisih antara pendapatan dan beban. Laba merupakan bertambahnya kekayaan dalam jangka waktu tertentu karena aktivitas produktif yang bisa dibagi atau dialokasikan kepada pemerintah kreditur, dan pemegang saham tanpa

<sup>41</sup> A.R Belkaoui, *Teori Akuntansi*, Edisi Pert (Jakarta: Selemba Empat, 2000).

<sup>42</sup> Ervina, *Teori Akuntansi*.

mempengaruhi keutuhan modal awal pemegang saham. Pendapatan memungkinkan investor dan kreditor untuk mengevaluasi kinerja bisnis, menilai risiko investasi, dan memperkirakan keuntungan di masa depan. Konsep laba akuntansi dapat dianggap sebagai spesifikasi dari konsep laba ekonomi yang lebih umum dalam konteks pelaporan keuangan. Laba menjadi informasi yang dilihat oleh banyak profesi seperti akuntansi, pengusaha, analisis keuangan pemegang saham, dan sebagainya.

## 2) Jenis-jenis laba

Pengukuran pendapatan menganalisis berbagai jenis pendapatan seperti pendapatan operasional, laba bersih, dan laba ditahan untuk memberikan wawasan mengenai kinerja keuangan dari waktu ke waktu. Berdasarkan kaitannya dengan laba rugi, laba terbagi menjadi empat jenis, yaitu:

### a. Laba kotor

Laba kotor adalah selisih dari pendapatan perusahaan dan harga pokok penjualan, dimana pendapatan perusahaan itu berasal dari penjualan tunai dan penjualan kredit.<sup>43</sup>

### b. Laba operasi

Laba operasi adalah laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan biaya-biaya atas usaha.

---

<sup>43</sup> Aminatus Zahriyah and Ikrimatul Hasanahb, "PENGARUH LABA KOTOR, LABA OPERASI DAN LABA BERSIH TERHADAP ARUS KAS YANG AKAN DATANG (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2021)," *JURNAL E\_INVESTA: Jurnal Rumpun Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2023.

c. Laba sebelum pajak

Laba ini adalah laba yang diperoleh setelah laba usaha dikurangi dengan biaya bunga.

d. Laba bersih atau laba setelah pajak

Merupakan keuntungan yang sudah dipotong pajak. Laba dimasukkan ke perhitungan laba ditahan. Sebagian laba yang ditahan akan diberikan ke pemegang saham sebagai deviden.

**3) Unsur-unsur laba**

Unsur-unsur dari laba adalah pendapatan dan biaya atau beban:

a. Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil finansial yang diperoleh dari aktivitas menjual barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan memegang peranan yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Pendapatan merupakan unsur pertama dalam menentukan tingkat laba yang diperoleh suatu perusahaan dalam satu periode akuntansi yang diakui sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku secara umum. Semakin banyak pendapatan yang dihasilkan maka semakin besar pula kemampuan perusahaan dalam menutupi seluruh pengeluaran dan aktivitas yang dilakukan. Jenis pendapatan ada dua, pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang dihasilkan oleh usaha pokok perusahaan, dan pendapatan non operasi adalah pendapatan perusahaan yang

dihasilkan dari sumber lain di luar kegiatan usaha perusahaan yang bisa disebut juga dengan pendapatan lain-lain.<sup>44</sup>

b. Beban atau biaya

Biaya merupakan arus keluar barang atau jasa yang dapat diukur, setelah itu dibandingkan dengan pendapatan untuk menentukan keuntungan atau sebagai pengurangan aset bersih yang dihasilkan dari penggunaan jasa ekonomi untuk menghasilkan pendapatan atau pemungutan pajak oleh instansi pemerintah. Beban merupakan pengurangan manfaat ekonomi dalam bentuk arus keluar atau pengurangan aset atau timbulnya kewajiban selama suatu periode akuntansi, sehingga mengakibatkan pengurangan modal yang tidak termasuk distribusi kepada investor.

**b. Pengertian Laba Menurut Akuntansi Syari'ah**

Pengertian laba dari sudut pandang syari'ah merupakan konsep melaporkan dan menghitung keuntungan usaha syari'ah berdasarkan kaidah-kaidah syari'ah. Akuntansi syari'ah mengkaji keuntungan dari perspektif moral, kejujuran dan etika ketika memperoleh dan mendistribusikan keuntungan. Dari perspektif akuntansi syari'ah, laba merupakan keuntungan atau surplus yang diperoleh dari aktivitas usaha yang dijalankan berdasarkan konsep-konsep syari'ah. Laba terlihat pada saat pendapatan usaha melebihi biaya-biaya yang dikeluarkan, serta seluruh kegiatan dan transaksi bisnis dijalankan berdasarkan dengan etika

---

<sup>44</sup> Riyanto Setiawan Suharsono, *Teori Akuntansi* (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2020).

syari'ah dan hukum islam. Laba dari usaha yang berprinsip syari'ah merupakan laba yang diperoleh dari jalan yang halal tanpa adanya riba, melalui investasi yang haram, serta tanpa adanya bunga. Tujuan akuntansi syari'ah untuk menghitung laba rugi yang tepat, mendingkan dan mengikuti syariat islam, pelaporan yang baik dan keterikatan pada kejujuran dan kebenaran.<sup>45</sup>

Berbeda dengan jenis laba konvensional, jenis-jenis laba dalam akuntansi syari'ah sebagai berikut:

- a. Laba halal (Laba Thayyib), laba ini diperoleh berdasarkan kaidah-kaidah syari'ah dan dengan proses yang halal seperti perjudian, riba, bisnis yang tidak jelas.
- b. Laba haqiqi (Laba Riil) merupakan laba haqiqi didapat dari bisnis yang benar adanya serta mempunyai *value* ekonomi.
- c. Laba wajar (Laba Ma'aruf) adalah laba yang perolehannya dilakukan dengan pasar yang wajar dan sesuai dengan prinsip-prinsip kejujuran.
- d. Laba zakat merupakan laba berdasarkan aturan-aturan syari'ah. Sebagian keuntungan perusahaan harus disisihkan untuk membayar zakat.

Adapun ayat yang menjelaskan tentang laba yaitu ada di QS. Al-Hud: 86.

﴿٨٦﴾ حَفِظْتُ عَلَيْكُمْ أَنَا وَمَا هُوَ مُؤْمِنِينَ كُنْتُمْ إِنْ لَكُمْ خَيْرٌ اللَّهُ بَقِيَّتْ

<sup>45</sup> Firdaus Furywardhana, *Akuntansi Syariah Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Depok: Guepedia, 2016).

Artinya : “Apa yang tersisa dari keuntungan yang halal yang dianugerahkan Allah lebih baik bagimu jika kamu orang-orang yang beriman. Aku bukanlah pengawas atas dirimu.”

Ayat tersebut menjelaskan tentang laba. Allah sama sekali tidak melarang manusia untuk mencari keuntungan atau laba, namun cukupkanlah keuntungan yang diperoleh walaupun hanya sedikit dan tidaklah sedikit itu mengurangi keberkahan dari Allah SWT dan yang sedikit itu lebih baik bagimu jika dibandingkan dengan yang banyak namun diperoleh dengan cara yang tidak baik.<sup>46</sup>

Terdapat beberapa aspek penting menunjukkan peran prinsip Syariah dalam bisnis:

#### 1. Etika Bisnis dan Keadilan

Prinsip Syariah menekankan betapa pentingnya keadilan dalam setiap transaksi bisnis yang mencakup keadilan dalam pembagian keuntungan, harga, dan kondisi transaksi.

#### 2. Larangan Riba

Prinsip Syariah melarang praktik riba atau bunga, ini berarti bahwa tidak ada bunga tambahan yang dikenakan pada pinjaman atau investasi dalam bisnis Syariah.

#### 3. Akuntabilitas dan Transparansi

Bisnis Syariah harus memberikan laporan keuangan yang jelas dan dapat diandalkan kepada pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya.

<sup>46</sup> Al-Jumantul Ali, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya* (Bandung: CV. Penerbit J-Art, 2004).

#### 4. Zakat dan Sadaqah

Prinsip Syariah mendorong kontribusi sosial positif. Bisnis Syariah seringkali berkomitmen untuk memberikan zakat dan sadaqah, atau sumbangan amal, sebagai bagian dari tanggung jawab sosial mereka. Ini membantu membangun komunitas yang lebih baik dan berkeadilan

#### 5. Pentingnya Etika dan Moral

Bisnis Syariah harus mematuhi etika dan moral dalam setiap aspek operasi mereka. Ini termasuk melarang praktik-praktik yang bertentangan dengan etika Islam.<sup>47</sup>

#### c. Penentuan Laba

Penentuan laba secara konvensional didasarkan pada pendekatan transaksi yang menggunakan metode historical cost (biaya historis). Dalam akuntansi konvensional, laba dihitung berdasarkan pencatatan transaksi aktual yang terjadi selama periode tertentu, baik transaksi eksternal (dengan pihak luar) maupun transaksi internal (penggunaan atau konversi aktiva dalam perusahaan). Perubahan nilai aktiva dan kewajiban hanya diakui jika berasal dari transaksi, bukan dari perubahan nilai pasar atau harapan semata.<sup>48</sup> Penentuan laba adalah proses pengukuran selisih antara pendapatan yang direalisasi dari transaksi selama suatu periode dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode yang sama. Laba akuntansi merupakan ukuran kinerja perusahaan yang dihitung berdasarkan konsep

<sup>47</sup> Mohamad Ainun Najib, "PENGUATAN PRINSIP SYARIAH PADA PRODUK BANK SYARIAH," *Jurisprudence* 7 No 1 (2017).

<sup>48</sup> Ayumiati, "Pencatatan Laba Dalam Perspektif Akuntansi Syariah Dan Konvensional."

akuntansi akrual dengan prinsip penandingan (matching) antara pendapatan dan beban terkait dalam periode tertentu.

Adapun cara dalam menghitung laba yaitu :

$$\text{Laba} = \text{Pendapatan} - \text{Biaya}$$

#### d. Penentuan laba menurut Syari'ah

Dalam Islam, konsep keuntungan atau laba memiliki dimensi yang lebih luas daripada sekadar angka finansial. Keuntungan tidak hanya dipandang sebagai hasil akhir dari sebuah usaha, tetapi juga sebagai sarana untuk mencapai tujuan yang lebih besar, yaitu keberkahan dan keberlangsungan usaha yang memberikan manfaat bagi diri sendiri, keluarga, dan masyarakat. Islam membebaskan setiap individu, muslim ataupun kelompok untuk mencari keuntungan yang sebanyak-banyaknya dari aktivitas usaha atau bisnis yang mereka jalankan. Akan tetapi di lain sisi, mereka tidak sepenuhnya bebas menginvestasikan modal atau membelanjakan aset karena terikat oleh iman dan etika.<sup>49</sup> Tidak ada Batasan pengambilan laba dalam al-qur'an dan hadist, boleh mengambil keuntungan sebesar 10%, 20%, 25% hingga lebih tidak dipermasalahkan, yang terpenting dalam jual beli tidak terdapat unsur penipuan.

Rosulullah Shallallahu 'Alaihi Wasallam bersabda:

وَصَدَّقَ اللَّهُ تَعَالَى مَنْ إِلَّا فُجَّارًا الْقِيَامَةِ يَوْمَ يُبْعَثُونَ التُّجَّارَ إِنَّ

<sup>49</sup> Fachri Fachruddin, *KONSEP LABA BERDASARKAN FIQH MU'ĀMALAH* (Bogor: Marwah Indo Media, 2012).

Artinya : “Sesungguhnya para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat nanti sebagai orang-orang yang fajir (jahat) kecuali pedagang yang bertakwa kepada Allah, berbuat baik dan berlaku jujur” (HR. Tirmidzi dan Ibn Majah).

Mendapatkan keuntungan dari berdagang adalah hal yang dibenarkan dalam syari'at, tanpa adanya batasan tertentu. Jika terdapat unsur menipu, maka tentu sangat dilarang dalam syari'at. Untuk mencapai laba dalam transaksi usaha itu tergantung pada kemampuan menangani produksi, permodalan, serta sistem pasar yang berlangsung. Tujuan berbisnis adalah mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya, dan ini sesuai dengan Al-Qur'an dan Al-Hadits yang menyatakan bahwa tujuan berbisnis adalah memperoleh keuntungan. Namun upaya untuk mencapainya, Islam tetap bertujuan untuk mencapai kemaslahatan yang sepadan atau sesuai dengan kualitasnya. Perusahaan tetap diperkenankan untuk mencari laba (namun tetap dalam bingkai Syari'ah), dan kemudian sebagian dari laba (dan kekayaan bersih) yang diperoleh dialokasikan sebagai zakat.<sup>50</sup> Dalam Islam, manfaat keuntungan bisnis yang maksimal diharapkan dapat dicapai melalui sistem dan cara yang sesuai dengan hukum Islam.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Iwan Triyuwono, “METAFORA ZAKAT DAN SHARI'AH ENTERPRISE THEORY SEBAGAI KONSEP DASAR DALAM MEMBENTUK AKUNTANSI SYARI'AH,” *JAAI* 5 No 2 (2001).

<sup>51</sup> Fathudil Jalali wal Ikram, 9:280

Beberapa cara mendapatkan keuntungan yang diharamkan dalam syari'at islam seperti:

- a. Mendapatkan keuntungan dengan cara menjual barang-barang terlarang seperti minuman keras, narkoba, ganja, bangkai, patung dan benda-benda lainnya yang dilarang oleh agama.
- b. Mendapatkan keuntungan dengan cara menipu konsumen, seperti menyembunyikan kerusakan barang dagang atau memalsukan kualitas produk, merupakan Tindakan yang tidak etis dan banyak merugikan banyak pihak.
- c. Manipulasi harga dengan cara merahasiakannya adalah perilaku yang tidak dibenarkan dan akan merusak kepercayaan para konsumen.
- d. Kejujuran adalah hal yang sangat penting dalam berdagang menawarkan produk dengan harga yang wajar dan memberikan informasi yang benar merupakan kewajiban seorang penjual. Maka dari itu tidak diperbolehkan memperoleh keuntungan dengan cara merugikan orang lain.
- e. Mendapatkan keuntungan dengan menimbun barang. Tindakan menimbun barang menunjukkan sikap egois dan tidak peduli terhadap kesulitan orang lain.

Terdapat beberapa mazhab yang berpendapat tentang pemerolehan keuntungan, yaitu:

- a. Mazhab Syafi'i berpendapat bahwa keuntungan diperoleh dari biaya yang dikeluarkan pada saat proses perdagangan, selain dari biaya tenaga kerja.
- b. Mazhab Maliki menyatakan keuntungan yang diperoleh dari suatu barang sebanding dengan nilai tambahan yang diberikan selama proses transaksi.
- c. Mazhab Hanafi mengatakan keuntungan tidak boleh diperoleh dari biaya yang seharusnya ditanggung oleh penjual.
- d. Mazhab Hambali berpendapat harga jual suatu produk dapat dinaikkan dengan membebankan seluruh biaya produksi, termasuk biaya langsung dan tidak langsung.

#### **e. Pedagang Kaki Lima**

##### **1) Pengertian Pedagang Kaki Lima**

Di Indonesia, pedagang kaki lima sangat populer. Terdapat dua arti kepopuleran pedagang kaki lima yaitu positif dan arti negatif. Pedagang kaki lima menurut arti positif adalah secara pasti pedagang kaki lima bisa membuka lapangan pekerjaan dan mengurangi banyaknya pengangguran. Dengan atau tidak adanya modal, pengangguran mencoba untuk berwirausaha dan berkreasi. Yang pasti, mereka merupakan orang-orang pemberani yang mencoba untuk mengubah nasib hidupnya, menempuh

kehidupan yang layak, jika tidak demikian maka akan mati karena tak mempunyai sumber kehidupan.<sup>52</sup>

Istilah “pedagang kaki lima” bermula dari masa pemerintahan Raffles, yaitu seorang gubernur pada pemerintahan kolonial Belanda, dari kata “five feet” yang berarti jalur pejalan kaki sepanjang jalan selebar lima kaki. Kawasan ini dipergunakan untuk kegiatan penjualan pedagang kecil sampai dikenal dengan sebutan pedagang kaki lima (PKL). Istilah kaki lima sebenarnya berasal dari zaman kolonial Belanda. Peraturan pemerintah pada saat itu mengharuskan setiap jalan raya yang dibangun memiliki fasilitas pejalan kaki. Bagian pejalan kaki lebarnya 5 kaki atau kurang lebih meter. Karena terbatasnya ruang kerja formal mendorong banyak orang untuk berwirausaha mandiri yang mana salah satunya menjadi pedagang kaki lima. Hal itu sangat sesuai dengan karakteristik sektor informal yang fleksibel dan mudah dicari.

Pedagang kaki lima adalah pedagang golongan ekonomi kecil yang setiap harinya berjualan kebutuhan-kebutuhan masyarakat seperti penjualan jasa atau penjualan makanan dengan modal yang tak seberapa dan bisa juga menggunakan modal yang diberi orang lain, dan tempat bejualannya di tempat terlarang maupun tidak. Banyak yang mengatakan istilah PKL adalah orang yang meletakkan dagangannya, yang mana mereka menyiapkan tempat khusus seperti kursi atau meja yang berkaki

---

<sup>52</sup> Made Dharmawati, *Kewirausahaan* (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2016).

empat dan ditambah sepasang kaki pedagang sehingga menjadi lima, maka dengan begitu muncullah julukan pedagang kaki lima (PKL).<sup>53</sup>

Pengertian pedagang kaki lima merupakan orang yang menawarkan jasa atau barang untuk dijual dari lokasi umum khususnya di trotoar ataupun jalan raya. Pedagang kaki lima adalah salah satu bentuk usaha mikro yang banyak dilakukan oleh masyarakat berpenghasilan rendah. Mereka biasanya memiliki keterbatasan modal dan sumber daya lainnya, sehingga usaha yang mereka jalankan pun bersifat sederhana dan skala kecil. Namun, bagi banyak orang, menjadi pedagang kaki lima adalah cara untuk bertahan hidup dan meningkatkan taraf hidup keluarga.

Pedagang kaki lima merupakan salah satu jenis aktivitas informal. Menurut aturan daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016 tentang penempatan dan kualifikasi pedagang kaki lima, pedagang kaki lima (selanjutnya disebut PKL) adalah pelaku perekonomian yang memperdagangkan barang atau jasa dengan menggunakan tempat usaha bergerak dan tetap. Pemerintah Kota mengoperasikan prasarana sementara/tidak permanen, fasilitas sosial, fasilitas umum, tanah, bangunan milik pemerintah dan/atau swasta.

Dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima (PKL) merupakan beberapa orang yang menjalankan aktivitas bisnis dengan tujuan memperoleh keuntungan yang benar, dengan terbatasnya keahlian seta

---

<sup>53</sup> Dharmawati.

berada di tempat yang terdapat banyak konsumen dan tidak mempunyai izin usaha.

## 2) Ciri-Ciri Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

- a. Tidak memiliki surat izin usaha, artinya sering kali tidak memiliki surat izin resmi atau hanya memiliki surat izin sementara.
- b. Berkumpul di tempat-tempat yang banyak dijangkau oleh orang-orang seperti pinggir jalan dan trotoar.
- c. Aktivitas usaha tidak terorganisasi dengan baik, maksudnya segala aktivitas yang dilakukan dalam sebuah usaha tidak berjalan secara sistematis, efektif dan efisien.
- d. Cara menawarkan dagangannya dilakukan dengan cara mendekati konsumen atau dengan cara berteriak.
- e. Aktivitas usahanya tidak teratur, baik dari jam kerja maupun tempat usahanya.

Identifikasi jenis pedagang kaki lima sesuai dengan produk yang mereka jual adalah sebagai berikut:

- a. Makanan siap saji, yaitu produk yang mereka jual disini didominasi oleh minuman-minuman dan makanan-makanan yang siap untuk dinikmati oleh para pembeli.
- b. Makanan setengah jadi atau mentah, berupa sayuran, daging, beras, ikan dan masih banyak lagi.

- c. Bukan makanan, jenis dagangan ini cakupannya lebih luas dibandingkan dengan komoditas makanan, meliputi berbagai sektor industri seperti tekstil dan farmasi.
- d. Jasa, pelayanan jasa mencakup berbagai jenis pekerjaan yang melibatkan interaksi langsung dengan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka, seperti jasa poyong rambut, semir sepatu dan lainnya.

### 3) Kendala-Kendala Pedagang Kaki Lima

Perkembangan pedagang kaki lima yang semakin melesat telah menjadikan mereka bagian pemandangan dari sudut pandang kota, terutama di kawasan-kawasan pusat aktivitas. Pedagang kaki lima dihadapkan pada sejumlah kendala yang menghambat kelangsungan usahanya, diantaranya:

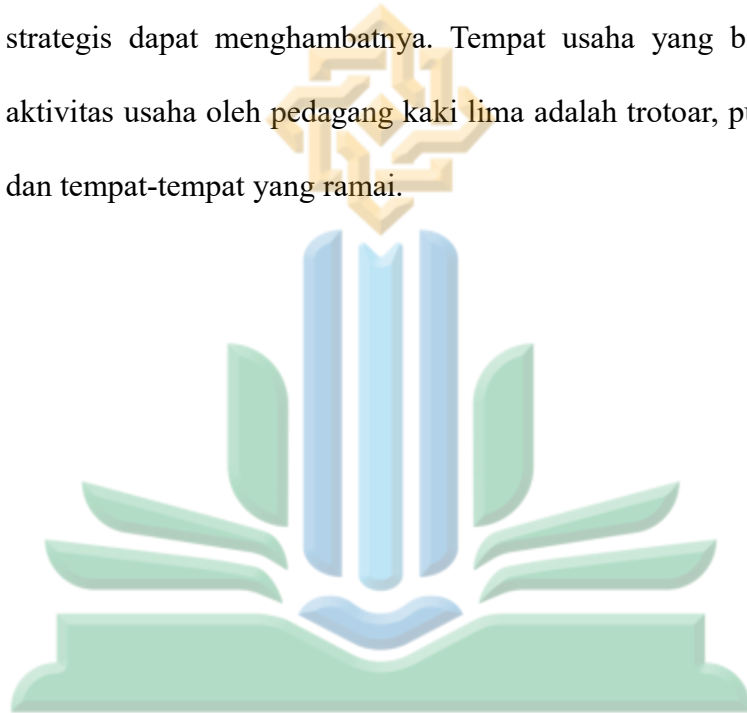
#### a. Modal usaha

Keterbatasan modal seringkali membuat pedagang kaki lima kesulitan membeli bahan dan barang dagangan yang memadai. Mayoritas pedagang kaki lima membiayai usahanya dengan modal sendiri, dan belum banyak yang mendapatkan modal usaha dari pihak lain.

#### b. Lokasi usaha

Lokasi usaha juga menjadi kendala yang seringkali dihadapi oleh banyak pedagang kaki lima. Lokasi usaha yang tepat dapat meningkatkan peluang keberhasilan, namun lokasi usaha yang kurang

strategis dapat menghambatnya. Tempat usaha yang biasa dijadikan aktivitas usaha oleh pedagang kaki lima adalah trotoar, pusat perkotaan dan tempat-tempat yang ramai.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

### **BAB III**

## **METODE PENELITIAN**

### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Metode penelitian merupakan prosedur dan rencana yang digunakan dalam penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif karena untuk memahami fenomena menyeluruh, tentunya harus memahami konteks dan melakukan analisis holistik, penyebarannya dan dideskripsikan. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi tindakan, dll. Secara deskriptif yaitu dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode yang alamiah.<sup>54</sup>

### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian akan dilakukan. Penelitian ini dilakukan pada pedagang kaki lima di depan Kampus Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, tepatnya di Jalan Mataram Nomor 1, Karang Mluwo, Mangli, Kecamatan Kaliwates,

---

<sup>54</sup> Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010).

Kabupaten Jember, Jawa Timur.<sup>55</sup> Alasan dijadikannya UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebagai lokasi penelitian didasarkan pada fakta bahwa kampus ini merupakan satu-satunya universitas di wilayah tersebut yang memiliki pedagang kaki lima yang berjualan tepat di depan kampus, berbeda dengan kampus lain di mana pedagang kaki lima biasanya berjualan di lokasi yang lebih jauh dari area kampus. Kondisi ini menjadikan UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebagai tempat yang unik dan strategis untuk mengkaji dinamika usaha pedagang kaki lima secara langsung dan mendalam, karena interaksi antara pedagang dan mahasiswa maupun civitas kampus sangat intens dan memengaruhi pola usaha serta penentuan laba mereka. Dengan demikian, lokasi ini memberikan konteks yang khas dan relevan untuk memahami makna laba dan penentuan laba pedagang kaki lima.

### C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian merupakan suatu benda, orang, atau organisasi yang dapat dijadikan sumber untuk memperoleh data atau informasi. Dalam penelitian kualitatif, subjek penelitian merujuk pada orang-orang yang termasuk dalam konteks penelitian dan berfungsi sebagai sumberinformasi. Mereka juga dianggap sebagai orang yang dapat memberikan informasi tentang kondisi dan situasi lingkungan penelitian.<sup>56</sup>

<sup>55</sup> "Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember." Wikipedia. Diakses pada 19 April 2025.

[https://id.wikipedia.org/wiki/Universitas\\_Islam\\_Negeri\\_Kiai\\_Haji\\_Achmad\\_Siddiq\\_Jember](https://id.wikipedia.org/wiki/Universitas_Islam_Negeri_Kiai_Haji_Achmad_Siddiq_Jember)

<sup>56</sup> Muhammad Nasrullah, *Metode Penelitian Pendidikan (Prosedur Penelitian, Subyek Penelitian, Dan Pengembangan Teknik Pengumpulan Data* (Sidoarjo: UMSIDA Press, 2023).

Peneliti dalam menentukan subyek penelitiannya menggunakan teknik purposive. Teknik purposive merupakan teknik penentuan informan dengan pertimbangan tertentu. Peneliti dapat memperoleh data dengan mewawancarai informan, yang diantaranya yaitu:

- a. Bapak Hamid pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- b. Ibu Ayub pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- c. Bapak Imam pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- d. Bapak Saiful pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- e. Bapak Sugik pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Adapun Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

- a. Teknik wawancara

Metode ini melibatkan sesi tanya jawab dengan beberapa informan dengan tujuan mengumpulkan informasi yang relevan.<sup>57</sup> Wawancara adalah percakapan yang dilakukan oleh pewawancara untuk mengumpulkan informasi dari pewawancara. Proses tanya jawab

---

<sup>57</sup> Lailatul Farha Nur. Luluk Musfiroh Hasanah, "P T Sgn, P G Glenmore, and Berdasarkan Psak," *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu* 2 (2014), <https://doi.org/https://doi.org/10.59435/gjmi.v2i2.327>.

dalam penelitian berlangsung secara lisan ketika dua orang atau lebih bertemu secara tatap muka untuk mendengar informasi secara langsung atau berpidato. Percakapan dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu pewawancara mengajukan pertanyaan dan informan memberikan jawaban.<sup>58</sup>

Peneliti menggunakan pedoman wawancara tak terstruktur. Dalam penelitian tak terstruktur pertanyaan biasanya tidak disusun terlebih dahulu, namun disesuaikan dengan keadaan dan ciri yang unik dari informan. Pelaksanaan tanya-jawab mengalir seperti dalam percakapan sehari-hari. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk

mengeksplorasi masalah secara lebih terbuka.

#### b. Teknik observasi

Teknik observasi adalah dasar dari semua ilmu pengetahuan. Ilmuwan hanya dapat mengerjakan data, yaitu fakta tentang dunia nyata yang diperoleh melalui observasi. Observasi berfungsi sebagai alat pengumpulan data yang melibatkan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.<sup>59</sup> Penelitian ini menggunakan observasi partisipatif atau non partisipatif, artinya pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan dan hanya fokus pada lokasi atau objek kajian. Peneliti hanya berperan mengamati kegiatan, bukan ikut serta didalamnya.

#### c. Teknik dokumentasi

<sup>58</sup> Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*.

<sup>59</sup> Cholid. Abu Achmadi Narbuko, *Metode Penelitian. Cetakan Ke-11* (Jakarta: Pt. Bumi Aksara, 2010).

Teknik ini digunakan untuk mencatat atau menyalin dokumen yang dibutuhkan dalam proses penelitian. Dokumentasi dapat berupa tulisan, gambar, atau karya monumental seseorang. Metode dokumenter dapat dipahami sebagai metode penelitian untuk mengumpulkan informasi atau wawasan. Mengumpulkan data dengan mengambil informasi dari catatan, dokumen yang relevan dengan topik penelitian, seperti laporan keuangan.<sup>60</sup>

### **E. Analisis Data**

Adapun kegiatan dalam analisis data yaitu:

#### **a. Pengumpulan data**

Pengumpulan data adalah langkah awal yang dilakukan peneliti dalam analisis data, pengumpulan data dilakukan melalui proses wawancara, observasi dan dokumentasi terhadap pemberi informasi atau objek penelitian kemudian peneliti menganalisis jawaban dan data yang diperoleh setelahnya analisis masih belum memenuhi syarat, dilanjutkan dengan wawancara dan observasi serta mencatat lebih lanjut hingga data yang diperoleh valid. Data yang muncul adalah teks, bukan angka. Data mungkin telah dikumpulkan dengan berbagai cara seperti observasi, wawancara, intisari dokumen, dan perekaman. Biasanya, data diolah sebelum digunakan melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan, atau alih-tulis.<sup>61</sup>

<sup>60</sup> Parmono and Zahriyah, "Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkh) Di Kabupaten Jember."

<sup>61</sup> Matthew B Miles, "Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru" (Jakarta: UI Press, 2014).

Langkah awal yang dilakukan peneliti adalah mengumpulkan data yang berkaitan dengan makna laba dan penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Setelah itu, peneliti mengolah data yang diperoleh dan kemudian dikembangkan berdasarkan teori yang sesuai.

b. Reduksi data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian, pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan lapangan. Dalam proses reduksi data

ini, peneliti dapat melakukan pilihan-pilihan terhadap data yang hendak diolah, mana yang akan dibuang, mana yang merupakan ringkasan dan cerita-cerita yang sedang berkembang. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa sehingga Kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.<sup>62</sup>

---

<sup>62</sup> Sudaryono, *METODE PENELITIAN Kuantitatif, Kualitatif, Dan Mix Method* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017).

c. Penyajian data

Langkah selanjutnya ialah menyajikan data. Penyajian data adalah data yang disusun dengan rapi yang memudahkan untuk membuat kesimpulan. Penyederhanaan data diperlukan karena informasi yang diterima berupa cerita. Penyederhanaan dilakukan tanpa menghilangkan informasi yang penting.<sup>63</sup> Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk deskripsi singkat, grafik, hubungan antar kategori, dan lain-lain. Peneliti menyajikan data dalam bentuk uraian singkat untuk memberikan penjelasan tentang makna laba dan penentuan laba bagi pedagang kaki lima.

d. Penarikan Kesimpulan

Pada tahap ini adalah penarikan kesimpulan. Peneliti membuat kesimpulan dari data yang telah dikumpulkan. Tujuan dari penarikan kesimpulan adalah untuk memahami arti dari data yang telah dikumpulkan dengan cara mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan.

Peneliti diharapkan mampu menemukan hubungan, persamaan dan perbedaan dengan fokus masalah penelitian, yaitu:

- a) Bagaimana makna laba menurut para pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?
- b) Bagaimana penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?

---

<sup>63</sup> Sandu. M Ali Sodik Siyoto, *Dasar Metodologi Penelitian* (yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015).

## F. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep kesahihan (validitas) dan keandalan (reabilitas) menurut versi positivisme dan disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan, kriteria dan paradigmanya sendiri. Dalam penelitian, keabsahan data dilakukan untuk memperoleh hasil valid yang dapat dipahami dan dipercaya oleh semua pihak yang terlibat.

Triangulasi dapat dilakukan untuk memeriksa keabsahan data. Terdapat beberapa triangulasi dalam keabsahan data seperti triangulasi sumber yaitu mendapatkan data lebih dari satu sumber, triangulasi waktu adalah melakukan penggalan data pada waktu yang berbeda, triangulasi lokasi adalah melakukan penggalan data pada lokasi yang berbeda, triangulasi metode adalah mendapatkan data dengan lebih dari satu cara, triangulasi peneliti yaitu mengkaji data dari sudut pandang lebih dari satu orang peneliti, triangulasi teori adalah membahas temuan dari beberapa teori atau perspektif.<sup>64</sup>

Untuk memastikan keabsahan data dalam analisis makna laba dan penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, peneliti menggunakan triangulasi metode dan triangulasi sumber.<sup>65</sup> Triangulasi metode memungkinkan peneliti menggunakan berbagai teknik pengumpulan data seperti wawancara,

<sup>64</sup> Wawan Eko Yulianto Patrisius Istiarto Djiwandono, *Penelitian Kualitatif Itu Mengasyikkan*, 1st ed. (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2023).

<sup>65</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017).

observasi, dan dokumentasi untuk mendapatkan gambaran yang utuh dan meminimalkan bias dari satu metode saja. Sementara itu, triangulasi sumber dilakukan dengan menguji data dari berbagai informan, sehingga dapat membandingkan dan mengonfirmasi kebenaran informasi yang diperoleh. Dengan menggabungkan kedua triangulasi ini, penelitian dapat menghasilkan data yang lebih valid, kredibel, dan mendalam karena fenomena yang kompleks seperti makna laba pedagang kaki lima dapat dipahami dari berbagai sudut pandang dan sumber yang berbeda, sehingga meningkatkan keakuratan dan kekayaan pemahaman terhadap konteks sosial yang diteliti.

#### **G. Tahap-tahap Penelitian**

Bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya dan sampai pada penulisan laporan. Terdapat beberapa tahapan penelitian, yang diantaranya tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan lapangan dan tahap analisa data.

##### **1. Tahap pra-lapangan**

Tahap ini melibatkan tahap persiapan sebelum terjun ke lapangan, terdapat beberapa kegiatan diantaranya yaitu:

- a. Menyusun program lapangan .
- b. Menentukan lapangan yang akan diteliti.
- c. Mengurus perizinan.
- d. Memeriksa dan mengevaluasi lapangan.

- e. Menentukan dan memanfaatkan informasi.
  - f. Menyediakan perlengkapan lapangan.
2. Tahap pelaksanaan lapangan
    - a. Memperdalam pemahaman mengenai latar belakang dan persiapan diri.
    - b. Memasuki lapangan.
    - c. Mengumpulkan data yang diperlukan.<sup>66</sup>
  3. Tahap analisa data

Pada tahap ini peneliti menyaring data yang diperoleh dari informan dan dokumen dengan memperbaiki bahasa dan sistem agar

tidak terjadi kesalah pahaman atau salah tafsir saat melaporkan hasil penelitian. Setelah itu, data dianalisis dengan cara yang telah ditentukan sebelumnya dan dikonsultasikan kepada dosen pembimbing. Laporan yang telah selesai, siap dipertanggung jawabkan di depan penguji yang kemudian digandakan untuk diserahkan kepada pihak terkait.

---

<sup>66</sup> Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran dan Objek Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada pedagang kaki lima di depan Kampus Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Tepatnya di Jalan Mataram Nomor 1, Karang Mluwo, Mangli, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur. PKL ini memainkan peran penting dalam memenuhi kebutuhan makanan dan minuman bagi pelajar dan masyarakat sekitar, serta menjadi sumber pendapatan bagi mereka yang terlibat.

Dalam konteks penelitian ini, PKL di depan kampus sering kali menghadapi tantangan seperti persaingan ketat, ketatnya harga bahan baku, dan keterbatasan modal. Mereka harus cerdas dalam mengelola biaya operasional dan menetapkan harga jual agar tetap kompetitif. Penelitian ini akan mengeksplorasi pendapatan mereka, termasuk jumlah jam kerja, pengalaman, dan modal yang digunakan untuk berjualan.

Salah satu aspek penting dalam penelitian ini adalah analisis tentang bagaimana PKL memahami makna laba. Bagi banyak pedagang, laba bukan sekadar angka dalam buku akuntansi, tetapi juga mencerminkan keberhasilan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari dan meningkatkan taraf hidup keluarga. Penelitian ini akan menggali lebih dalam tentang persepsi PKL terhadap laba dan bagaimana hal itu mempengaruhi keputusan bisnis mereka.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih baik tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh

pedagang kaki lima di sekitar kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Selain itu, temuan ini dapat menjadi dasar bagi kebijakan pengembangan yang mendukung keberlangsungan usaha PKL serta meningkatkan kesejahteraan mereka sebagai bagian dari ekonomi lokal.

#### 1. Tahu kocek Bapak Hamid

Bapak Hamid memulai usaha tahu koeknya sekitar tahun 2019, bertepatan dengan merebaknya pandemi COVID-19. Meskipun ada upaya di tengah situasi yang penuh tantangan akibat pandemi, Bapak Hamid tidak menyerah. Dengan semangat pantang menyerah dan dukungan dari keluarga, ia terus berjualan tahu koek di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Usaha ini menjadi sumber mata pencaharian bagi Pak Hamid dan keluarganya.

Meskipun memulai usaha di tengah situasi yang penuh tantangan akibat pandemi, Pak Hamid tetap bertahan dengan berjualan tahu koek. Lokasi jualan yang strategis di depan kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember memungkinkan untuk menjangkau target pasar utamanya, yaitu mahasiswa. Tahu koek Bapak Hamid menjadi pilihan camilan yang populer di kalangan mahasiswa karena harganya yang terjangkau.<sup>67</sup>

Bapak Hamid memilih lokasi di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebagai tempat berjualan tahu koek karena ia melihat potensi pasar yang besar di sana. Ia menyadari bahwa kampus merupakan pusat berkumpulnya mahasiswa, yang menjadi sasaran

---

<sup>67</sup> Bapak Hamid, diwawancarai oleh peneliti, Mangli, 16 Februari 2025

konsumen utamanya. Mahasiswa cenderung mencari makanan atau camilan yang terjangkau dan praktis, sehingga tahu kocek yang dijual Bapak Hamid sangat cocok dengan kebutuhan mereka. Dengan berjualan di depan kampus, Bapak Hamid berharap dapat menjangkau sebanyak mungkin pelajar dan memaksimalkan penjualannya.

Selain itu, lokasi di depan kampus juga strategis karena mudah diakses oleh mahasiswa dan masyarakat umum. Kampus seringkali menjadi pusat kegiatan dan lalu lintas orang, sehingga keberadaan Bapak Hamid di sana akan lebih mudah dilihat dan diingat oleh calon pembeli. Oleh karena itu, pemilihan lokasi di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember merupakan langkah yang tepat bagi Bapak Hamid untuk mengembangkan usaha tahu kocek dan meningkatkan pendapatan. Lokasi usaha yang tepat dan mudah dicari akan memudahkan pembeli untuk menuju ke lokasi usaha dan kemudian membeli dagangan yang dijual.

Bapak Hamid memiliki jadwal penjualan yang terstruktur untuk memaksimalkan potensi pendapatannya. Dari hari Senin hingga Jumat, ia mulai menjajakan tahu koeknya sejak pukul 09.00 pagi hingga pukul 22.00 malam. Jam operasional yang panjang ini memungkinkannya untuk menjangkau berbagai kalangan pembeli, mulai dari pelajar yang mencari sarapan atau camilan di sela-sela kuliah, hingga masyarakat umum yang mencari makanan ringan di malam hari. Strategi ini menunjukkan

komitmen Bapak Hamid dalam melayani pelanggannya dan memanfaatkan setiap kesempatan untuk berjualan.<sup>68</sup>

Sementara itu, pada hari Sabtu dan Minggu, Bapak Hamid menyesuaikan jam jualannya menjadi pukul 15.00 hingga 22.00. Perubahan jam operasional ini mungkin disebabkan oleh perubahan pola aktivitas di sekitar kampus pada akhir pekan. Pada hari Sabtu dan Minggu, aktivitas perkuliahan biasanya lebih sedikit, sehingga Bapak Hamid menyesuaikan jam jualannya agar tetap efektif dan efisien dalam menjangkau pelanggannya. Dengan mengatur jadwal penjualannya sedemikian rupa, Bapak Hamid berusaha untuk tetap produktif dan mendapatkan penghasilan yang optimal setiap harinya.

## 2. Warung Ibu Ayub

Selain Bapak Hamid, terdapat pula Ibu Ayub (49 tahun) yang juga merupakan seorang pedagang kaki lima yang aktif berjualan di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Berbeda dengan Pak Hamid yang menjajakan tahu kocek, Ibu Ayub memilih berbagai macam makanan seperti cireng, cimol, otak-otak sebagai produk jualannya.

Ibu Ayub telah berjualan di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember selama kurang lebih 7 tahun. Pengalaman yang cukup lama ini menunjukkan bahwa Ibu Ayub telah memiliki pelanggan setia dan mampu mempertahankan usahanya di tengah persaingan dengan pedagang

---

<sup>68</sup> Bapak Hamid, diwawancarai oleh peneliti, Mangli, 16 Februari 2025

lain. Keberadaan Ibu Ayub menambah variasi pilihan jajanan bagi mahasiswa dan masyarakat umum yang berada di sekitar kampus.

Dengan berjualan selama bertahun-tahun, Ibu Ayub telah menjadi bagian dari dinamika kehidupan di sekitar Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Beliau menjadi salah satu wajah yang familiar bagi pelajar dan masyarakat yang sering melewati area tersebut. Keberadaan pedagang seperti Ibu Ayub dan Pak Hamid turut memberikan warna dan kehidupan bagi lingkungan kampus.<sup>69</sup>

Bagi Ibu Ayub, berjualan berbagai macam makanan bukan hanya sekadar mata pencaharian, melainkan sumber pendapatan utama dan satu-satunya yang menopang kebutuhan hidupnya sehari-hari. Ia menggantungkan harapan dan kesejahteraan pada hasil penjualan dagangannya yang dijual di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Oleh karena itu, Ibu Ayub sangat bersemangat dan berusaha semaksimal mungkin untuk menjaga kualitas produknya serta memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggan.

Ibu Ayub berjualan setiap hari, mulai dari hari Senin hingga hari Minggu, tanpa mengenal libur. beliau mulai membuka lapaknya sejak pukul 09.00 pagi hingga pukul 16.00 sore. Jam operasional yang konsisten ini menunjukkan komitmen Ibu Ayub untuk selalu hadir dan melayani pelanggannya. Dengan berjualan setiap hari, Ibu Ayub berharap dapat

---

<sup>69</sup> Ibu Ayub, diwawancarai oleh peneliti, Mangli, 16 Februari 2025.

memaksimalkan pendapatannya dan mencukupi kebutuhan hidupnya serta keluarganya.

Keuletan dan kegigihan Ibu Ayub dalam berjualan patut diacungi jempol. Meskipun persaingan di antara pedagang kaki lima cukup ketat, Ibu Ayub tetap mampu bertahan dan bahkan memiliki pelanggan setia. Hal ini menunjukkan bahwa produk yang dijual oleh Ibu Ayub memiliki cita rasa yang khas dan disukai oleh banyak orang. Selain itu, pelayanan yang ramah dan bersahabat juga menjadi salah satu faktor yang membuat pelanggan betah untuk membeli makanan di lapak Ibu Ayub.<sup>70</sup>

### 3. Cilok Nikmat Abadi Bapak Imam

Bapak Imam (50 tahun) adalah seorang pedagang kaki lima yang menjual cilok di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Cilok, yang merupakan jajanan populer di kalangan mahasiswa dan masyarakat umum karena rasa yang enak dan harga yang terjangkau. Bapak Imam telah berjualan cilok di lokasi tersebut sejak tahun 2010, yang berarti ia telah menggeluti usaha ini selama kurang lebih 15 tahun.

Dengan pengalaman berjualan selama 15 tahun, Bapak Imam tentu telah melewati berbagai suka duka dalam menjalankan usaha cilok. Ia telah membangun pelanggan setia dan menjadi bagian dari kehidupan kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Keberadaan cilok Pak Imam memberikan pilihan jajanan yang beragam bagi mahasiswa dan masyarakat sekitar. Pengalaman selama ini juga memungkinkan Bapak

---

<sup>70</sup> Ibu Ayub, diwawancarai oleh peneliti, Mangli, 16 Februari 2025

Imam untuk memahami selera konsumen dan terus meningkatkan kualitas ciloknya.

Sebagai seorang pedagang kaki lima yang telah lama berjualan di depan kampus, Bapak Imam mungkin telah mengembangkan strategi khusus untuk menarik pelanggan dan mempertahankan bisnisnya. Strategi ini bisa berupa menjaga kualitas produk, memberikan harga yang bersaing, atau menawarkan pelayanan yang ramah. Selain itu, Bapak Imam juga harus menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan dengan pedagang lain, perubahan cuaca, dan fluktuasi harga bahan baku.

Bapak Imam memulai usahanya sebagai pedagang cilok dengan cara berkeliling menjajakan dagangannya menggunakan sepeda motor. Bapak Imam menjelajahi berbagai lokasi, termasuk perumahan Tegal Besar, Pakem dan desa-desa di sekitarnya, dengan harapan dapat menjangkau sebanyak mungkin pembeli. Metode ini memang memungkinkan Bapak Imam untuk menjangkau wilayah yang luas, tetapi juga memiliki tantangan tersendiri.

Seiring berjalannya waktu, Bapak Imam mulai merasakan lelah akibat aktivitas berkeliling yang cukup menguras tenaga. Beliau menyadari bahwa metode ini tidak lagi efisien dan berkelanjutan untuk jangka panjang. Oleh karena itu, Bapak Imam mulai mencari alternatif lokasi yang lebih strategis dan stabil untuk berjualan.<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> Bapak Imam, diwawancarai peneliti, Mangli, 19 Februari 2025.

Setelah mempertimbangkan berbagai pilihan, Bapak Imam akhirnya memutuskan untuk menetap di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebagai lokasi jualannya. Pada awalnya, Bapak Imam dan pedagang lainnya diperbolehkan untuk berjualan di dalam area kampus. Lokasi ini sangat strategis karena dekat dengan mahasiswa, yang merupakan target konsumen utama mereka. Keberadaan pedagang di dalam kampus memberikan kemudahan bagi mahasiswa untuk mencari makanan dan minuman ringan tanpa harus keluar dari area kampus. Namun, seiring dengan bertambahnya jumlah mahasiswa di UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, area parkir kendaraan menjadi semakin terbatas. Kondisi ini menimbulkan masalah bagi pihak kampus, karena semakin sulit untuk mengatur lalu lintas dan menyediakan tempat parkir yang cukup bagi seluruh mahasiswa.

Sebagai solusi untuk mengatasi masalah tersebut, pihak kampus akhirnya mengeluarkan kebijakan yang melarang pedagang kaki lima untuk berjualan di dalam area kampus. Kebijakan ini tentu berdampak bagi Bapak Imam dan pedagang lainnya, karena mereka harus mencari lokasi baru di luar area kampus. Meskipun demikian, mereka tetap berusaha untuk beradaptasi dengan situasi yang baru dan mencari cara untuk tetap berjualan di sekitar kampus.<sup>72</sup>

Dengan adanya kebijakan tersebut, Bapak Imam dan pedagang lainnya terpaksa berjualan di luar area kampus UIN Kiai Haji Achmad

---

<sup>72</sup> Bapak Imam, diwawancarai peneliti, Mangli, 19 Februari 2025

Siddiq Jember, tepatnya di sepanjang jalan di sekitar kampus. Meskipun tidak lagi berada di dalam area kampus, mereka tetap berharap dapat menjangkau mahasiswa dan masyarakat umum yang melewati jalan tersebut. Lokasi di sekitar kampus tetap menjadi pilihan yang strategis karena masih dekat dengan target konsumen mereka. Strategi pedagang kaki lima di lingkungan UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember termasuk memilih lokasi yang strategis.

Pak Imam memiliki jadwal berjualan yang fleksibel, menyesuaikan dengan ketersediaan dagangan ciloknya. Ia mulai menjajakan cilok setiap hari, dari Senin hingga Minggu, mulai pukul 08.00 pagi. Waktu mulai berjualan ini cukup pagi, memungkinkan Pak Imam untuk menjangkau mahasiswa dan masyarakat umum yang mencari sarapan atau camilan sebelum memulai aktivitas mereka.

Pak Imam biasanya berjualan hingga waktu Dzuhur, atau sekitar tengah hari, jika dagangan ciloknya sudah habis terjual. Ini menunjukkan bahwa cilok Pak Imam cukup diminati dan seringkali habis dalam waktu singkat. Namun, jika masih ada sisa cilok setelah waktu Dzuhur, Pak Imam akan terus berjualan hingga sore hari, berusaha memaksimalkan pendapatannya. Strategi ini memungkinkan Pak Imam untuk memaksimalkan penghasilannya dan meminimalkan risiko kerugian akibat sisa dagangan. Dengan berjualan sampai dagangan habis, Pak Imam dapat

memastikan bahwa beliau tidak membuang-buang bahan baku dan memaksimalkan keuntungan yang diperoleh.<sup>73</sup>

#### 4. Sempol Ayam Pak Saiful

Bapak Saiful (45 tahun) merupakan seorang pedagang kaki lima yang memilih sempol ayam sebagai produk yang beliau jual di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Sempol ayam merupakan jajanan yang terbuat dari campuran tepung tapioka, tepung terigu, dan daging ayam yang ditusuk seperti sate dan digoreng. Jajanan ini digemari oleh berbagai kalangan, termasuk mahasiswa, karena rasanya yang gurih, kenyal, dan harganya yang terjangkau.

Lokasi berjualan Bapak Saiful di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sangat strategis karena dekat dengan target konsumen utamanya, yaitu mahasiswa. Kampus merupakan tempat berkumpulnya banyak orang, sehingga potensi untuk mendapatkan pembeli lebih besar. Selain itu, berjualan di depan kampus juga memudahkan mahasiswa untuk mencari camilan atau makanan ringan tanpa harus pergi jauh.

Sebagai pedagang sempol ayam, Bapak Saiful tentu memiliki resep dan cara pembuatan sendiri untuk menciptakan cita rasa yang khas dan menarik bagi pelanggannya. Ia mungkin menggunakan bumbu-bumbu khusus, takaran yang tepat, atau teknik menggoreng yang berbeda untuk menghasilkan sempol ayam yang lezat dan berkualitas. Selain rasa, harga

---

<sup>73</sup> Bapak Imam, diwawancarai peneliti, Mangli, 19 Februari 2025

yang terjangkau juga menjadi daya tarik bagi pembeli, terutama mahasiswa.

Dengan berjualan sempol ayam di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Bapak Saiful turut meramaikan suasana kuliner di sekitar kampus dan memberikan pilihan jajanan yang beragam bagi mahasiswa dan masyarakat umum. Keberadaan sempol ayam Pak Saiful juga membantu memenuhi kebutuhan camilan yang praktis dan terjangkau bagi para mahasiswa yang sibuk dengan kegiatan perkuliahan.

Bapak Saiful memulai usaha sempol ayam pada tahun 2020, sebuah momen yang bertepatan dengan awal mula pandemi COVID-19 melanda Indonesia. Keputusan untuk memulai usaha di tengah situasi yang penuh ketidakpastian ini menunjukkan keberanian dan tekad Bapak Saiful untuk mencari nafkah di tengah kesulitan ekonomi yang melanda banyak orang. Pandemi COVID-19 memang memberikan dampak yang signifikan terhadap berbagai sektor usaha, termasuk sektor informal seperti pedagang kaki lima.<sup>74</sup>

Memulai usaha sempol ayam di tengah pandemi COVID-19 tentu bukan tanpa tantangan. Bapak Saiful harus menghadapi berbagai pembatasan sosial, perubahan perilaku konsumen, dan kekhawatiran akan kesehatan. Ia juga harus bersaing dengan pedagang lain yang mungkin mengalami penurunan omzet dan berusaha untuk tetap bertahan. Namun,

---

<sup>74</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 22 Februari 2025

dengan kreativitas dan kerja keras, Bapak Saiful berusaha untuk mengatasi tantangan-tantangan tersebut.<sup>75</sup>

Meskipun pandemi COVID-19 membawa dampak negatif bagi banyak pelaku usaha, ada juga peluang yang bisa dimanfaatkan. Salah satunya adalah meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kebersihan dan kesehatan. Bapak Saiful dapat memanfaatkan momentum ini dengan memastikan bahwa sempol ayam yang ia jual bersih, sehat, dan aman untuk dikonsumsi. Selain itu, ia juga dapat memanfaatkan platform media sosial dan aplikasi pesan untuk mempromosikan usahanya dan menjangkau pelanggan secara online.

Jadwal berjualan Bapak Saiful yang adalah, dari Senin hingga Jumat pukul 08.00 hingga 16.00, menunjukkan dedikasi Pak Saiful terhadap usaha sempol ayamnya. Ia menyediakan layanan secara konsisten bagi para pelanggannya di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember selama hari-hari kerja. Dengan jam operasional yang jelas, para mahasiswa dan masyarakat sekitar dapat dengan mudah mengetahui kapan Bapak Saiful siap menjajakan dagangannya.

Waktu berjualan yang dimulai sejak pukul 08.00 pagi memungkinkan Bapak Saiful untuk menjangkau para mahasiswa yang mencari sarapan praktis atau sekedar camilan ringan sebelum memulai kegiatan perkuliahan. Sempol ayam yang hangat dan lezat dapat menjadi pilihan yang tepat untuk mengisi perut sebelum mengikuti kelas.

---

<sup>75</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 22 Februari 2025

Sementara itu, jam berakhir berjualan pada pukul 16.00 sore memberikan kesempatan bagi mahasiswa yang baru selesai kuliah untuk menikmati sempol ayam sebagai pengganjal lapar sebelum pulang ke rumah atau melanjutkan aktivitas lainnya.<sup>76</sup>

#### 5. Kedai Bapak Sugik

Bapak Sugik (42 tahun), merupakan salah satu dari sekian banyak pedagang kaki lima (PKL) yang mencari nafkah di sekitar Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Lokasi ini memang strategis karena menjadi pusat aktivitas pelajar, yang merupakan target konsumen potensial bagi para pedagang. Bapak Sugik memilih untuk berjualan berbagai macam Es dan Sosis, yang merupakan jajanan yang populer di kalangan pelajar karena harganya terjangkau dan praktis untuk dinikmati.

Sebagai seorang pedagang kaki lima, Bapak Sugik memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan konsumsi pelajar dan masyarakat sekitar kampus. Ia menyediakan alternatif makanan dan minuman dengan harga yang terjangkau, sehingga membantu meringankan pengeluaran siswa. Selain itu, keberadaan PKL seperti Bapak Sugik juga turut meramaikan suasana di sekitar kampus dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat kecil.

Dengan berjualan es dan sosis di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Bapak Sugik berharap dapat memperoleh penghasilan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Ia

---

<sup>76</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 22 Februari 2025

harus bersaing dengan pedagang lain yang menjual produk serupa, serta menghadapi berbagai tantangan seperti perubahan cuaca dan penurunan harga bahan baku. Namun, dengan kerja keras dan semangat pantang menyerah, Bapak Sugik terus berupaya untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggannya dan mempertahankan eksistensinya sebagai seorang pedagang kaki lima.

Bapak Sugik, pedagang es dan sosis di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, lebih dikenal dengan sebutan Bapak Rete di kalangan mahasiswa. Panggilan ini bukan tanpa alasan, melainkan merupakan julukan akrab yang diciptakan sendiri oleh para siswa. Julukan Bapak Rete menjadi populer karena sebagian siswa mengetahui bahwa Bapak Sugik sebelumnya pernah menjabat sebagai Ketua Rukun Tetangga (RT) di lingkungan tempat tinggalnya.<sup>77</sup>

Pengalaman Bapak Sugik sebagai seorang RT rupanya memberikan kesan tersendiri bagi para pelajar. Jabatan RT seringkali diasosiasikan dengan sosok yang dekat dengan masyarakat, peduli terhadap lingkungan sekitar, dan memiliki kemampuan untuk memimpin serta mengayomi warganya. Hal ini mungkin menjadi dasar bagi para pelajar untuk memberikan julukan Bapak Rete kepada Bapak Sugik, sebagai bentuk penghormatan dan pengakuan atas pengalaman dan kualitas kepemimpinannya.

---

<sup>77</sup> Bapak Sugik, diwawancarai peneliti, Mangli, 25 Februari 2025

Julukan Bapak Rete juga mencerminkan kedekatan antara Bapak Sugik dengan para pelajar sebagai pelanggannya. Sebagai seorang pedagang yang setiap hari berinteraksi dengan mahasiswa, Bapak Sugik mungkin telah menjalin hubungan yang baik dan akrab dengan mereka. Panggilan Bapak Rete menjadi simbol keakraban dan kebersamaan antara Bapak Sugik dan para mahasiswa, sekaligus membedakannya dari pedagang lain yang mungkin tidak memiliki kedekatan emosional yang sama dengan para pelanggannya.

Bapak Sugik telah berjualan di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sejak tahun 2018, yang berarti sudah kurang lebih tujuh tahun lamanya ia mengabdikan diri sebagai seorang pedagang kaki lima di lokasi tersebut. Lokasi ini dipilih karena potensinya yang besar, mengingat banyaknya mahasiswa yang menjadi target pasar potensial. Sebelum memutuskan untuk berjualan di depan kampus, Bapak Sugik memiliki pengalaman yang berbeda, yaitu bekerja sebagai perantau. Keputusan Bapak Sugik untuk berhenti merantau dan berjualan di depan kampus mungkin didasarkan pada berbagai faktor, seperti keinginan untuk lebih dekat dengan keluarga, mencari pekerjaan yang lebih stabil, atau melihat peluang bisnis yang menjanjikan di sekitar kampus. Dengan berjualan di depan kampus, Bapak Sugik dapat memanfaatkan potensi pasar yang ada, mengembangkan usahanya sendiri, dan berkontribusi pada perekonomian lokal.

Bapak Sugik menjalankan usaha es dan sosisnya setiap hari, mulai dari hari Senin hingga Minggu, tanpa mengenal hari libur. Ia memulai aktivitas berjualannya sejak pukul 08.00 pagi dan baru menutup lapaknya pada pukul 22.00 malam. Dengan kata lain, Bapak Sugik bekerja keras setiap hari selama kurang lebih 14 jam untuk mencari nafkah dan memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Jadwal yang sangat sibuk ini mencerminkan kesungguhan dan tanggung jawab Pak Sugik terhadap bisnisnya. Pak Sugik menyadari bahwa untuk mendapatkan penghasilan yang cukup, dirinya harus bekerja keras dan memanfaatkan setiap peluang yang ada. Dengan berjualan setiap hari, Bapak Sugik berharap dapat memaksimalkan pendapatannya dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggannya.<sup>78</sup>

Meski jadwal kerja sangat padat, Bapak Sugik tetap bersemangat dalam menjalankan usahanya. Ia mungkin menikmati interaksi dengan para pelanggan, merasakan kepuasan ketika dagangannya laku terjual, dan merasa bangga karena dapat menghidupi keluarganya dengan hasil keringatnya sendiri. Semangat inilah yang mendorong Bapak Sugik untuk terus bekerja keras dan memberikan yang terbaik dalam setiap usahanya.<sup>79</sup>

---

<sup>78</sup> Bapak Sugik, diwawancarai peneliti, Mangli, 25 Februari 2025

<sup>79</sup> Bapak Sugik, diwawancarai peneliti, Mangli, 25 Februari 2025

## B. Penyajian Data dan Analisis

### Pemahaman Pedagang Kaki Lima Tentang Makna laba dan Penentuan Laba

#### 1) Makna laba menurut Bapak Hamid

**Gambar 4.1**

Bapak Hamid dan gerobak Tahu Kocek pak Hamid



*Sumber: data diolah oleh peneliti pada tahun 2025*

Wawancara dengan Bapak Hamid dilakukan pada hari Kamis, pukul 13.00. Saat itu, ketika ditanya mengenai makna laba, Bapak Hamid menjelaskan bahwa.

“Laba saya gak pernah dengar”.<sup>80</sup>

Setelah mendengarkan jawaban dari Bapak Hamid bahwa tidak pernah mendengar kata laba, peneliti memberikan penjelasan kata lain dari laba yaitu keuntungan atau bisa juga disebut dengan pendapatan.

Lalu beliau menjawab ,

“Oh pendapatan jualan gitu ya dek”

<sup>80</sup> Bapak Hamid, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

setelah itu peneliti lanjut bertanya mengenai maka keuntungan bagi Bapak Hamid, dan beliau menjawab dengan lugas,

“Ya bagi saya kalok keuntungan ini ya apa ya kayak penghasilan saya dari jualan itu dek, pendapatan saya jualan itu dah, kita jualan emang untuk mencari keuntungan kan ya, ya untuk kebutuhan dari rumah tangga kita kan ya, ya kita harus punya keuntungan. kalok kita gak punya keuntungan buat apa jualan, meskipun sedikit yang penting kita ada hasilnya lah kan begitu, kalau gak ada hasilnya kan gak mungkin diteruskan”.<sup>81</sup>

Berdasarkan jawaban Bapak Hamid, beliau menjelaskan bahwa keuntungan bagi beliau adalah pendapatan per hari, tujuan utama berjualan adalah untuk mendapatkan keuntungan dan keuntungan atau pendapatan yang diperoleh dari berjualan tersebut akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Kebutuhan ini seperti makanan, pakaian, anak, kesehatan, tempat tinggal, dan lain sebagainya. Bapak Hamid mengetahui bahwa dalam dunia usaha, tidak mungkin untuk selalu mendapatkan keuntungan besar. Tapi, selama ada hasil, sekecil apapun, itu sudah cukup untuk memberikan harapan dan motivasi untuk terus berusaha dalam berjualan. Dan dalam kalimat "kalau gak ada hasilnya, gak mungkin diteruskan" sangat masuk akal bagi peneliti, karena jika tidak ada keuntungan, maka usaha tersebut tidak akan bisa membiayai dirinya sendiri, apalagi memberikan manfaat bagi keluarga. Jadi makna laba bagi bapak Hamid adalah pendapatan atau penghasilan harian yang diperoleh beliau setiap harinya. Selain itu, beliau juga menjawab,

---

<sup>81</sup> Bapak Hamid, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

“penghasilan saya meskipun kecil tapi tetep saya terima dek, kan itu seng Kuoso yang ngasih, orang itu punya rejekinya sendir, jadi ya meski sedikit tapi itu juga rejeki”.

Selain memaknai laba sebagai pendapatan, Pak Hamit juga melihat laba sebagai rejeki yang diberikan oleh Tuhan, meskipun jumlahnya kecil. Bagi beliau, laba tidak hanya sekadar hasil dari usaha atau keuntungan finansial yang didapatkan dari aktivitas berdagang, tetapi juga merupakan bentuk berkah dan anugerah yang patut disyukuri. Setiap rupiah yang diperoleh dari hasil kerja kerasnya dianggap sebagai bagian dari rejeki yang telah ditetapkan oleh Tuhan, sehingga ia selalu merasa cukup dan tidak pernah mengeluh meskipun laba yang didapat tidak besar.

Pandangan Pak Hamit ini menunjukkan sikap hidup yang penuh rasa syukur dan keikhlasan. Ia tidak semata-mata mengejar keuntungan materi, tetapi lebih menekankan pada nilai spiritual dan makna di balik setiap hasil usaha. Dengan cara pandang seperti ini, Pak Hamit mampu menjalani usahanya dengan hati yang tenang dan lapang, serta selalu merasa bahagia atas apapun yang diterimanya. Baginya, laba kecil sekalipun tetap memiliki arti besar karena diyakini sebagai rejeki yang halal dan berkah dari Tuhan.

Setelah itu peneliti melanjutkan pertanyaan tentang penentuan laba yang biasa digunakan oleh Bapak Hamid, lalu bapak Hamid menjawab,

“Ooo dalam keuntungan ya apa ya, kita kan kalo keuntungan bisa-bisa jadi ke atas bisa jadi turun gitu lah kan, yang penting kita itu selama jualan saya kira merasakan keuntungan. Biasanya saya menentukan keuntungan itu ngitungnya ya hasil penjualan

dikurangi belanja bahan-bahan itu mbak, tinggal dikurangi aja mbak. Kan sekarang harga tepung sama cabe lagi mahal, jadinya saya jual tahunya itu misalnya beli lima ribu itu biasanya dapet lima biji tapi karena bahan-bahannya lagi mahal jadinya kalo beli lima ribu itu dapetnya cuma empat biji, gitu mbak”.<sup>82</sup>

Bapak Hamid hamid memberikan penjelasan yang jujur dan masuk akal tentang perubahan keuntungan dalam berjualan, terlebih lagi bagi PKL seperti Bapak Hamid. Beliau menjelaskan bahwa keuntungan tidak selalu stabil, bisa naik dan turun tergantung berbagai faktor. Namun, yang terpenting adalah tetap merasakan adanya keuntungan dari kegiatan berjualan tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa beliau memiliki kesadaran yang baik tentang pentingnya mengelola keuntungan usaha. Metode perhitungan keuntungan yang biasa digunakan oleh Bapak Hamid sangat sederhana, yaitu hasil penjualan dikurangi belanja bahan-bahan.

Peneliti melihat kebenaran bahwa kenaikan harga bahan baku seperti tepung dan cabai secara langsung mempengaruhi keuntungan yang diperoleh. Cara yang beliau lakukan, yaitu mengurangi jumlah tahu yang dijual dengan harga yang sama, adalah salah satu cara yang biasa dilakukan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan harga. Meskipun mungkin tidak ideal bagi pelanggan, langkah ini penting untuk menjaga agar usaha tetap menghasilkan keuntungan dan dapat terus berjalan.

“Kalo ngitung hasil jualan itu kalo udah pulang kerumah baru dihitung, ngitungnya ya uang yang saya dapet hari ini dikurang sama uang yang buat belanja bahan”

---

<sup>82</sup> Bapak Hamid, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

Kemudian peneliti kembali bertanya mengenai biaya operasional apakah dihitung secara rinci kepada Bapak Hamid, dan beliau menjawab,

“Saya ngitungnya ya cuma hasil jualan dikurangi uang belanja aja dek, gak sampek rinci, gak ngitung uang bensin dan lainnya”.

Dalam menghitung keuntungan usahanya, Bapak Hamid hanya memperhitungkan pendapatan yang diperoleh dari hasil berjualan dengan mengurangi biaya bahan baku yang digunakan. Cara ini tergolong sederhana karena beliau tidak melakukan perhitungan yang rinci terhadap seluruh pengeluaran yang sebenarnya terjadi dalam operasional usahanya. Fokus utama beliau hanya pada selisih antara pendapatan dari penjualan dan biaya bahan, tanpa memasukkan komponen biaya lain yang juga memengaruhi keuntungan bersih.

Selain itu, pengeluaran-pengeluaran kecil seperti biaya pembelian bensin dan biaya operasional lainnya tidak ikut dihitung dalam pengeluaran. Hal ini membuat perhitungan keuntungan yang dilakukan menjadi kurang lengkap dan tidak mencerminkan kondisi keuangan usaha secara menyeluruh. Padahal, dalam perhitungan keuntungan yang ideal, semua biaya terkait, baik biaya produksi maupun biaya operasional seperti transportasi, listrik, dan lain-lain perlu dimasukkan agar hasil perhitungan laba atau rugi menjadi lebih akurat. Kemudian bapak Hamid kembali menambahkan:

“Ya penentuan keuntungan yang saya dapat juga untuk berzakat, selain buat kebutuhan keluarga, karena kan zakat itu sifatnya wajib, jadi penentuan labanya juga untuk itu zakat”.

Menurut bapak Hamid, penentuan keuntungan yang didapat tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan keluarga, tetapi juga menjadi dasar dalam menunaikan zakat, karena zakat merupakan kewajiban yang harus dipenuhi. Maka perhitungan laba menurut bapak Hamid bukan hanya untuk konsumsi pribadi, melainkan juga untuk memastikan kewajiban zakat dapat terpenuhi sesuai syariat, sehingga harta yang dimiliki menjadi lebih bersih dan berkah.

Lalu peneliti melanjutkan pertanyaan tentang pendapatan perhari, dan bapak Hamid menjawab dengan tersenyum,

“Pendapatan perhari itu biasanya kalo hari Senin-Jum’at itu kira-kira satu juta sampai satu juta empat ratusan itu mbak tapi kalo hari Sabtu dan Minggu itu kan bukannya dari pukul 15.00-22.00 itu dapat sekitar enam ratus ribu gitu tapi ini belum dikurangi sama belanja-belanja bahan-bahannya itu mbak”.<sup>83</sup>

Berdasarkan jawaban dari Bapak Hamid peneliti menyimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang sangat jelas antara pendapatan pada hari kerja (Senin-Jum’at) dengan pendapatan di hari libur (Sabtu-Minggu). Pada hari kerja, pendapatan berkisar antara satu juta hingga satu juta empat ratus ribu rupiah, sementara pada akhir pekan, pendapatan menurun menjadi sekitar enam ratus ribu rupiah. Perbedaan ini kemungkinan disebabkan oleh perbedaan jam dalam berjualan dan perbedaan pendapatan pedagang kaki lima antara hari kerja dan akhir pekan yang mana disebabkan oleh tingkat keramaian di sekitar lokasi berjualan. Pada hari Senin hingga Jumat, lokasi tersebut ramai oleh mahasiswa yang

---

<sup>83</sup> Bapak Hamid, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

beraktivitas, sehingga meningkatkan potensi penjualan. Tapi, pada hari Sabtu dan Minggu, yang merupakan hari libur, jumlah mahasiswa di sekitar lokasi sangat berkurang. Hal ini secara langsung berdampak pada penurunan jumlah pembeli dan akhirnya menurunkan pendapatan para pedagang kaki lima. Jadi, keberadaan mahasiswa sebagai konsumen potensial sangat mempengaruhi pendapatan para pedagang tersebut.

Setelah itu peneliti bertanya tentang alasan memilih berjualan di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, lalu bapak Hamid menjawab,

“Alasan saya jual di depan kampus ya karena dorongan dari keluarga, awalnya kan saya jualannya didepan POM bensin itu tapi cuma 2 bulan, karena disana sepi jadi saya disuruh jualan di depan kampus dan alhamdulillah disini rame”.<sup>84</sup>

Bapak Hamid menjelaskan bahwa keluarga memiliki peran penting dalam mendorong Bapak Hamid untuk memilih lokasi berjualan tahu kocek di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Keluarga Bapak Hamid yakin bahwa lokasi di depan kampus memberikan peluang besar untuk menjangkau target konsumen utama, yaitu mahasiswa. Dari pernyataan Bapak Hamid yang berpindah lokasi dari depan POM bensin ke depan kampus karena sepi pembeli adalah bukti nyata bahwa lokasi sangat berpengaruh pada keberhasilan sebuah usaha.

Bapak Hamid sendiri menyadari bahwa perkiraan pendapatan yang ada disekitar kampus, beliau melihat bahwa kampus merupakan pusat

---

<sup>84</sup> Bapak Hamid, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

berkumpulnya ribuan mahasiswa yang memiliki banyak kebutuhan, termasuk kebutuhan makanan dan camilan yang praktis dan terjangkau. Mahasiswa suka mencari makanan yang enak, tetapi juga sesuai dengan keuangan mereka. Tahu kecek, dengan harga yang murah dan rasa yang enak, menjadi pilihan yang pas bagi para mahasiswa.

Setelah itu peneliti lanjut bertanya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan. Dan Bapak Hamid menjawab,

“Kalo musim hujan itu gak pengaruh sama aja kayak biasanya mbak, tapi kalok misalkan kayak liburan gitu itu, itu kan mempengaruhi banget kalo anak-anak liburan itu kan, kalo liburan itu wes parah, kadang sampek libur kadang”.<sup>85</sup>

Peneliti mendengarkan jawaban dari Bapak Hamid yang mana beliau sangat jelas menyatakan bagaimana faktor cuaca dan musim liburan, dapat sangat memengaruhi kelangsungan usaha para pedagang kaki lima termasuk Bapak Hamid, musim hujan membuat para konsumen atau mahasiswa enggan untuk keluar, sehingga hal tersebut dapat mengurangi jumlah pembeli dan itu membuat pendapatan para pedagang kaki lima berkurang.

Pernyataan beliau bahwa libur semester sangat memengaruhi pendapatan pedagang kaki lima adalah benar adanya, karena mahasiswa memang merupakan konsumen utama bagi sebagian besar PKL yang berjualan di sekitar kampus. Menurut bapak Hamid jika musim libur mahasiswa sudah tiba maka pendapatan yang akan diperoleh oleh Bapak

---

<sup>85</sup> Bapak Hamid, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

Hamid akan sangat berkurang, karena sebagian besar mahasiswa kembali ke kampung halaman masing-masing dan bapak Hamid merasa kehilangan sebagian besar konsumen utamanya yaitu mahasiswa. Terkadang jika musim liburan sudah tiba beliau memilih libur untuk berjualan karena penurunan pendapatan yang sangat drastis. Oleh karena itu, libur semester menjadi masa-masa sulit bagi PKL yang bergantung pada keberadaan mahasiswa sebagai konsumen utama.

Kemudian peneliti bertanya mengenai target penjualan, dan Bapak Hamid menjelaskan,

“Oh enggak, setiap hari saya jualan disini gak pakek ditarget mbak, yang penting ada yang beli gitu aja kalo saya, gak pernah ditargetin, selakunya aja mbak”.<sup>86</sup>

Bapak Hamid mengatakan bahwa beliau tidak memiliki target penjualan khusus untuk tahu kecek dan memilih untuk "selakunya saja," dapat diartikan bahwa Bapak Hamid menjalankan usahanya dengan apa adanya dan tidak terlalu cenderung pada target tertentu. Informan lebih fokus pada proses berjualan sehari-hari, melayani pelanggan, dan menghasilkan pendapatan sesuai dengan keadaan dagangannya.

---

<sup>86</sup> Bapak Hamid, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

## 2) Makna laba menurut Ibu Ayub

**Gambar 4.2**

Wawancara dengan ibu Ayub. Gerobak Warung ibu Ayub



*Sumber:* data diolah oleh peneliti pada tahun 2025

Pada hari Kamis pukul 16.00 wawancara dilakukan dengan Ibu Ayub selaku penjual cireng didepan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Pada saat Ibu Ayub ditanya mengenai makna laba beliau menjawab,

“Ya kayak penghasilan gitu, penghasilan tiap harinya itu ta bukan?”<sup>87</sup>

Mendengarkan penjelasan Ibu Ayub yang menunjukkan pemahaman yang terbatas tentang makna laba, peneliti memberikan penjelasan yang lebih sederhana dan mudah dipahami. Peneliti menjelaskan bahwa laba itu sederhananya adalah keuntungan yang didapatkan dari penjualan. Keuntungan ini dihitung setelah semua uang yang masuk dari penjualan dikurangi dengan uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku, membayar biaya transportasi, dan biaya-biaya lain yang berhubungan dengan usaha cireng tersebut.

<sup>87</sup> Ibu Ayub, diwawancarai peneliti, Mangli, 16 Februari 2025

Lalu ibu Ayub lanjut menjawab.

“Ya pendapatan yang memang sudah cukup untuk tiap hari, kebutuhan kuliah, kebutuhan ibuk, soalnya kan ibuk kerja cuma sendiri dan penghasilannya cuma dari sini, gak ada penghasilan lain jadi ya meskipun dagangan sepi harus ditungguin, soalnya pendapatan harian ibuk cuma dari dagang ini gak ada usaha lain, jadinya harus bersyukur”.<sup>88</sup>

Setelah mendengarkan cerita dari Ibu Ayub, peneliti memahami bahwa makna laba bagi ibu ayub adalah pendapatan yang memang sudah cukup untuk biaya kebutuhan sehari-hari. Ini berarti seluruh biaya hidup, mulai dari makan, pakaian, biaya kuliah, hingga kebutuhan yang lain, sepenuhnya bergantung pada pendapatan penjualan cireng tersebut.

Dan ini menunjukkan bahwa pendapatan dari usaha warungnya sangat penting bagi informan. Informan harus bekerja keras dan menjaga kualitas produknya agar tetap digemari pelanggan. Setiap hari, Informan berusaha untuk menjual dagangannya dengan harapan dapat memperoleh pendapatan yang cukup.

Lalu ibu Ayub kembali menjawab,

“Bagi ibu keuntungan itu ya pendapatan dari jualan ibuk ndok, misalkan ibuk jualan hari ini pastikan ada yang beli meskipun gak banyak, hasil dari jualan ibuk itu dikurangi sama belanjanya itu baru sisanya itu keuntungannya. Ya disyukuri aja kalo dapetnya sedikit, mau gaimana lagi kan, namanya juga pendapatan kadang gak nentu”.

Bagi Bu Ayub, besar kecilnya pendapatan yang diterima tidak menjadi halangan untuk selalu bersyukur. Ia meyakini bahwa setiap rejeki

---

<sup>88</sup> Ibu Ayub, diwawancarai peneliti, Mangli, 16 Februari 2025

yang diperoleh, baik dalam jumlah yang besar maupun kecil, adalah anugerah yang patut disyukuri dan dihargai. Sikap ini mencerminkan rasa ikhlas dan kebijaksanaan dalam menjalani kehidupan, di mana ia tidak hanya fokus pada materi semata, tetapi juga pada nilai-nilai spiritual yang mengajarkan untuk selalu bersyukur atas segala karunia yang diberikan. Dengan demikian, Bu Ayub mampu menjalani hari-harinya dengan penuh rasa syukur dan ketenangan hati, tanpa merasa kekurangan meskipun pendapatannya tidak selalu besar.

Setelah itu peneliti melanjutkan pertanyaan tentang cara penentuan laba yang digunakan oleh ibu Ayub dan beliau menjawab sambil berfikir tentang penhasilannya perhari dan cara menentukn labanya.

“Ya kan kalo habis semua baru tau ndok kayak penghasilan, kalok rame, habis semua. Kan liat kulaknya ibuk, misalnya kulaknya empat ratus ribu sampek dapet tujuh ratus ribu atau delapan ratus ribu ya liat itu wes, liat kulakannya. Kalo kulaknya empat ratus ribu sampe empat ratus lima puluh ribu terus dapet delapan ratus ya yang tiga ratus ribu itu penghasilannya”.<sup>89</sup>

Informan memberikan penjelasan mengenai cara penentuan laba, yaitu dengan perhitungan sederhana dan biasa atau banyak digunakan oleh pedagang-pedagang kecil termasuk PKL yang ada di depan kampus. Menurut Ibu Ayub penghasilan baru diketahui setelah semua barang dagangan habis terjual. keberhasilan jualan bisa dilihat dari seberapa cepat barang dagangan habis, karena semakin cepat habis, semakin besar pula penghasilan yang akan didapatkan. Cara menghitung laba yang

<sup>89</sup> Ibu Ayub, diwawancarai peneliti, Mangli, 16 Februari 2025

digunakan ibu Ayub pun sangat sederhana, yaitu dengan membandingkan modal awal (kulakan) dengan total pendapatan yang diperoleh. Selisih antara keduanya dianggap sebagai penghasilan.

Kemudian ibu Ayub kembali menjawab:

“Kalo penentuan keuntungannya ya wes harus jujur gitu ndok, kita jualan kan buat cari untung, kali kita jualannya jujur insya allah dapet keuntungan, ya intinya gak boleh ngibulin pembeli gitu”.

Menurut ibu Ayub selain menentukan laba secara sederhana ibu Ayub juga menyatakan bahwa untuk menentukan keuntungan dalam berjualan harus dilakukan dengan jujur. Karena dengan kejujuran dalam menentukan keuntungan, beliau menjaga kepercayaan dari pembeli. Jika menjalankan usaha dengan prinsip kejujuran, insya Allah keuntungan yang diperoleh akan berkah dan berkelanjutan. Intinya, kejujuran adalah kunci agar bisnis berjalan lancar dan hubungan dengan pelanggan tetap baik.

Kemudian peneliti lanjut bertanya mengenai pendapatan per hari yang diperoleh oleh ibu Ayub.

“Kalo lagi rame bisa dapet sampe tujuh ratus ribu tapi kalo lagi sepi biasanya sekitar tiga ratus ribu per harinya jadi tiap hari itu gak nentu ndok, ya pokoknya tergantung rame sepinya yang beli gitu, tapi ya namanya jugak jualan ndok pasti ada rame sepinya yang beli”.<sup>90</sup>

Ibu Ayub menjelaskan bahwa pendapatan harian yang diperoleh ibu Ayu tidak menentu setiap harinya. Saat kondisi sedang ramai, pendapatan yang diperoleh bisa mencapai tujuh ratus ribu, namun saat kondisi sepi,

---

<sup>90</sup> Ibu Ayub, diwawancarai peneliti, Mangli, 16 Februari 2025

pendapatan tersebut bisa merosot hingga sekitar tiga ratus ribu rupiah per hari. Pendapatan Ibu Ayub tergantung dari sepi tidaknya pembeli.

Selanjutnya peneliti bertanya tentang alasan memilih berjualan di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Setelah itu beliau menjawab.

“Ya karena memang pingin jualan ndok, jualan disana sepi ya pindah kesini carik yang dekat. Kita kan usaha kepingin dapet hasil, kepingin rame jualannya gitu, ya carik tempat yang rame banyak orang gitu”.<sup>91</sup>

Setelah mendengar alasan Ibu Ayub memilih berjualan di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember kemudian peneliti lanjut bertanya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan.

“Ya kalo liburan ndok, kalo udah liburan anak-anak itu wes sepi sudah kana banyak yang pulang jadinya sepi wes, terus musim hujan itu lagi ndok, kan kalo musin hujan itu anak-anak wes gak keluar sudah didalam kos semua paling ya cuma ada satu dua yang beli kalo hujan itu. Tapi ya gitu tetep ditungguin meskipun sepi”.<sup>92</sup>

Setelah mendengarkan cerita dari informan, peneliti mengerti bahwa ada dua faktor utama yang sangat memengaruhi pendapatan beliau sebagai penjual di depan kampus yaitu liburan mahasiswa dan musim hujan. Ketika mahasiswa libur, otomatis jumlah pembeli cireng Ibu Ayub berkurang drastis karena sebagian besar pembelinya adalah mahasiswa dan pada musim liburan banyak mahasiswa yang kembali ke kampung halamannya. Begitu juga saat musim hujan, orang-orang lebih memilih untuk tidak keluar rumah atau mencari tempat berteduh, sehingga

<sup>91</sup> Ibu Ayub, diwawancarai peneliti, Mangli, 16 Februari 2025

<sup>92</sup> Ibu Ayub, diwawancarai peneliti, Mangli, 19 Februari 2025

penjualan pun ikut menurun. Kedua faktor ini menjadi tantangan yang harus dihadapi Ibu Ayub dalam menjalankan usahanya.

### 3) Makna laba menurut Bapak Imam

**Gambar 4.3**

Wawancara dengan bapak Imam. Gerobak Cilok bapak Imam



*Sumber:* data diolah oleh peneliti pada tahun 2025

Pada hari Selasa pukul 08.30, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Imam. Ketika bapak Imam ditanya mengenai makna laba beliau tersenyum dan menjawab,

“Kalo diartikan laba itu anggaplah keuntungan gitu ya misalnya, labanya itu ya untuk ini untuk kembali ke modal lagi, karena jualannya kan gak mesti kadang gak habis terus besoknya mau nambah lagi terus keuntungannya kan katut, misalnya penghasilannya sekian nantik itu dibuat untuk modal lagi terus kalo ada sisa ya buat kebutuhan rumah itu wes, hasil saya jualan itu rejeki yang di kasik Allah dek, jadi kalo laku banyak alhamdulillah tapi kalo laku dikit tetep alhamdulillah kan sama-sama rejeki”.<sup>93</sup>

Mendengarkan penjelasan mengenai mengenai makna laba, peneliti memahami bahwa beliau memaknai laba sebagai keuntungan yang

<sup>93</sup> Bapak Imam, diwawancarai peneliti, Mangli, 19 Februari 2025

digunakan untuk memutar kembali modal usaha. Hal ini penting karena tidak setiap hari semua barang dagangan habis terjual, sehingga menurut bapak Imam perlu ada dana yang disisihkan untuk membeli kembali bahan baku atau produk yang dijual untuk keesokan harinya. Beliau juga menambahkan bahwa terkadang ciloknya tidak habis terjual, sehingga keuntungan yang seharusnya didapat menjadi berkurang, bahkan bercampur dengan modal awal. Dengan kata lain, informan memandang laba sebagai sesuatu yang tidak menentu dan tidak selalu pasti, tergantung pada kondisi penjualan dan kebutuhan modal usaha. Selain itu Pak Imam memandang penghasilan yang diperoleh dari hasil jualannya sebagai rejeki, yaitu karunia atau pemberian dari Tuhan yang harus diterima dengan rasa syukur. Baginya, pendapatan dari penjualan bukan semata-mata hasil usaha semata, melainkan merupakan bentuk rejeki yang telah ditetapkan oleh Allah SWT untuknya sebagai makhluk yang bergantung pada-Nya. Dengan memaknai penghasilan sebagai rejeki, Pak Imam menjalani usahanya dengan penuh keikhlasan dan keyakinan bahwa setiap rejeki yang diterima, baik besar maupun kecil, adalah berkah yang patut disyukuri dan dimanfaatkan sebaik mungkin sesuai dengan ajaran Islam

Lalu bapak Imam kembali menjawab,

“Keuntungan menurut saya ya hasil jualan itu, meskipun hasilnya sedikit yang penting ada yang mau dibuat untuk dijadikan modal lagi, yang penting pendapatannya bisa terus muter buat jualan”.

Setelah itu peneliti lanjut bertanya tentang penentuan labanya, lalu bapak Imam menjawab,

“Kalo yang menghitung kauntungannya itu istri dan itu saya sudah pasrah sama istri, saya gk pernah nyatet keuangan karena saya udah pasrah sama istri untuk keuntungannya. Jadi itu istri saya sudah yang pegang uangnya buat kebutuhan keluarga juga kan itu uangnya, kalo saya itu yang penting ada uang buat kulak lagi situ sudah. Jadi saya gak ikut ngitung uangnya, apalagi sampek buat pencatatan yang rinci itu gak pernah”.<sup>94</sup>

Dari penjelasan yang disampaikan informan, terungkap bahwa urusan perhitungan keuangan dalam usaha ciloknya sepenuhnya diserahkan kepada sang istri. Informan mengaku tidak pernah mencatat keuangan secara pribadi, karena beliau sudah mempercayakan sepenuhnya kepada istrinya untuk mengelola keuntungan yang diperoleh dari penjualan cilok. Bapak Imam tampaknya memiliki keyakinan penuh terhadap kemampuan istrinya dalam mengatur keuangan keluarga, sehingga beliau merasa tenang dan tidak perlu ikut campur dalam urusan tersebut. Pak Imam tidak pernah melakukan penentuan laba secara rinci karena pengelolaan keuangan hasil penjualan sepenuhnya diserahkan kepada istrinya. Beliau lebih mempercayakan proses pencatatan dan perhitungan pendapatan serta pengeluaran kepada istrinya, sehingga Pak Imam sendiri tidak terlibat langsung dalam menghitung laba secara detail. Dengan demikian, perhitungan keuntungan yang dilakukan cenderung sederhana dan tidak melibatkan analisis mendalam terhadap berbagai komponen biaya dan pendapatan dalam usahanya. Dengan kata lain,

<sup>94</sup> Bapak Imam, diwawancarai peneliti, Mangli, 19 Februari 2025

Bapak Imam fokus pada produksi dan penjualan cilok, sementara istrinya bertugas mengelola keuangannya.

Bapak Imam Kembali menambahkan:

“Penentuan keuntungannya disisihkan supaya bisa untuk zakat dan sedekah dek, meskipun keuntungannya gak banyak yang penting kewajiban tetep haru jalan”.

Menurut bapak Imam pentingnya menyisihkan sebagian keuntungan untuk zakat dan sedekah, meskipun keuntungannya tidak besar. Menurut beliau, yang terpenting adalah kewajiban tersebut tetap dijalankan secara teratur agar bisnis yang dijalankan tidak hanya menguntungkan secara materi, tetapi juga membawa keberkahan dan manfaat bagi orang lain. Beliau juga mengingatkan bahwa menjalankan kewajiban zakat dan sedekah adalah bagian dari tanggung jawab sosial dan spiritual seorang pedagang. Dengan menyisihkan keuntungan untuk zakat dan sedekah, meskipun dalam jumlah kecil, usaha yang dijalankan tetap mendapat keberkahan dan membantu meringankan beban sesama yang membutuhkan

Selanjutnya saya bertanya mengenai pendapatan perhari, lalu bapak Imam menjawab,

“Pendapatan per hari itu gak mesti tergantung pembelinya dek kalo udah rame ya rame tapi kalo pas sepi pas cek sepi, kalo lagi rame bisa dapet diatas lima ratus ribu tapi kalo lagi sepi biasanya sekitar seratus lima puluh ribu sampek dua ratus ribu itu dah”.<sup>95</sup>

---

<sup>95</sup> Bapak Imam, diwawancarai peneliti, Mangli, 19 Februari 2025

Bapak Imam menjelaskan mengenai pendapatan per hari bahwa penghasilan yang didapatkan setiap hari tidak bisa dipastikan jumlahnya, karena sangat bergantung pada seberapa banyak pembeli yang datang membeli ciloknya. Artinya, jika hari itu banyak orang yang membeli cilok, maka pendapatan yang diperoleh Pak Imam akan tinggi, namun jika sepi pembeli, maka pendapatannya pun akan menurun. Dengan kata lain, pendapatan Bapak Imam sangat tidak menentu setiap harinya dan tergantung jumlah pelanggan yang datang membeli cilok pada hari tersebut.

Setelah mendengar penjelasan tentang pendapatan per hari yang diperoleh oleh Bapak Imam kemudian peneliti bertanya mengenai faktor yang mempengaruhi laba dan beliau menjawab dengan tersenyum,

“Kalok sudah hujan, nah itu. Hujan deras palagi banjir disini, kan sering disini banjir. Disini kalo sudah hujan deras itu pasti banjir air itu kayak gak jalan, sama ini kalo libur anak-anak kuliah itu pengaruh kan anak-anak pulang semua kalo udah liburan jadinya sepi, bukan hanya yang jualan disini, dipasarpun ya jugak pengaruh besar, wong orang-orang pasar jugak kewalahan jugak katanya kalo anak-anak udah liburan kuliah”.<sup>96</sup>

Bapak Imam menjelaskan tentang faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan, seperti cuaca buruk seperti hujan, pada saat musim hujan atau hujan deras lokasi disekitar kampus akan banjir dan itu akan berpengaruh pada penghasilan para pedagang kaki lima terutama Bapak Imam dan musim libur mahasiswa sangat berpengaruh terhadap perolehan laba para pedagang. Berdasarkan penjelasan Bapak Imam

<sup>96</sup> Bapak Imam, diwawancarai peneliti, Mangli, 19 Februari 2025

bahwa pengaruh ini tidak hanya dirasakan oleh pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan di depan kampus, tetapi juga oleh para pedagang di pasar tradisional. Hal ini disebabkan karena baik PKL maupun pedagang pasar sama-sama mengandalkan keberadaan pembeli, yang jumlahnya cenderung berkurang saat hujan atau saat mahasiswa libur dan kembali ke kampung halaman masing-masing. Oleh karena itu, faktor cuaca dan aktivitas kampus menjadi penentu penting bagi keberlangsungan usaha para pedagang kecil terutama PKL.

Kemudian dilanjut dengan pertanyaan mengenai target penjualan perhari, beliau menjawab sambil tertawa.

“Gak ada. Kalok ditarget harus dapat sekian misalnya gak ada. Gak bisa narget kayak itu dak, kalok nantik sama yang Kuasa gak dikasik rejeki, gak sesuai tarjet pas mau yak apa, masak mau stress”.

Setelah mendengar pertanyaan mengenai target penjualan, peneliti menyimpulkan bahwa informan tidak memiliki target penjualan tertentu. Informan tidak pernah menetapkan target harus mendapatkan penghasilan sekian dalam sehari atau sebulan. Bapak Imam berpendapat bahwa menetapkan target penjualan terlalu kaku dan tidak apa adanya, karena rezeki itu datangnya dari Tuhan. Jika ia menetapkan target yang terlalu tinggi, tetapi Tuhan tidak memberikan rezeki yang sesuai, maka ia akan merasa kecewa. Oleh karena itu, Bapak Imam lebih memilih untuk menjalani usahanya dengan ikhlas dan bersyukur atas rezeki yang

diberikan setiap harinya, tanpa harus terbebani oleh target penjualan tertentu.

#### 4) Makna laba menurut Bapak Saiful

**Gambar 4.4**

Wawancara dengan bapak Saiful. Gerobak Sempol pak Saiful



*Sumber:* data diolah oleh peneliti pada tahun 2025

Pada hari Senin pukul 09.00 wawancara dilakukan bersama Bapak Saiful. Bapak Saiful merupakan pedagang kaki lima yang menjual Sempol Ayam di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Ketika beliau ditanya mengenai makna laba, Bapak Saiful menjawab,

“Terus terang ya saya gak tau apa itu laba ndok, saya baru denger sekarang”.<sup>97</sup>

Setelah mendengarkan jawaban informan yang menunjukkan kurangnya pemahaman tentang laba, peneliti memberikan penjelasan singkat dan sederhana. Peneliti menjelaskan bahwa laba itu adalah pendapatan atau penghasilan bersih yang didapatkan dari hasil penjualan.

<sup>97</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

Dengan kata lain, laba adalah selisih antara uang yang didapatkan dari penjualan dengan semua biaya yang dikeluarkan untuk membuat dan menjual produk tersebut.

“Keuntungan yaa, kalo menurut saya arti keuntung ya penghasilan itu wes ndok, sisa modal itu namanya keuntungan kalo menurut saya ya gitu ndok. Saya gak pernah menargetkan keuntungan ndok ya kalo misalkan hari ini misalkan dapet lima ratus ribu ya wes disyukurin aja wes kan itu juga rezeki”.<sup>98</sup>

Dari pernyataan informan, peneliti menanggapi bahwa Bapak Saiful ini memiliki pengertian keuntungan yang sederhana. Keuntungan diartikan sebagai selisih antara penghasilan yang didapatkan dengan modal awal yang dikeluarkan. Dengan kata lain, semua uang yang tersisa setelah dikurangi modal dianggap sebagai keuntungan. Bapak Saiful juga mengatakan bahwa beliau ini tidak memiliki target keuntungan. Baginya, berapapun hasil yang didapatkan setiap hari, asalkan ada sisa dari penjualan, itu sudah merupakan rezeki yang patut disyukuri.

Kemudian peneliti melanjutkan wawancara dengan bertanya mengenai penentuan laba yang digunakan oleh Bapak Saiful, dan beliau menjawab,

“Cara saya ya modalnya berapa terus pendapatannya berapa yaitu sisanya sudah ndok. Seandainya modalnya tiga ratus ribu terus pendapatannya empat ratus ribu itu kan sisa seratus ribu ya jadi gitu caranya ndok, gak perna ngitung pas cek rincinya saya ndok soalnya saya kan gak sekolah sama sekali jadi ngitungnya yang sederhana aja”.<sup>99</sup>

<sup>98</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

<sup>99</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

Setelah mendengarkan penjelasan Bapak Saiful, peneliti memahami bahwa dalam menghitung keuntungan usahanya, beliau hanya fokus pada selisih antara uang yang masuk dari penjualan dengan uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku. Pak Saiful tidak pernah melakukan penentuan laba secara rinci karena beliau tidak memiliki latar belakang pendidikan formal yang memadai dalam bidang keuangan atau akuntansi. Oleh karena itu, beliau menghitung keuntungan usahanya dengan cara yang sangat sederhana, tanpa memperhitungkan secara detail semua aspek pengeluaran. Akibatnya, seringkali biaya operasional seperti transportasi, atau kebutuhan kecil lainnya tidak ikut terhitung dalam perhitungan laba, sehingga hasil perhitungannya kurang akurat dan tidak mencerminkan kondisi keuangan usaha secara menyeluruh.

Kemudian bapak Saiful menambahkan:

“Kalo berjualan itu memang harus jujur ndok, penentuan keuntungannya juga gitu, kalo yang jualan jujur, pelanggannya itu juga bakal balik lagi”.

Bapak Saiful menyatakan bahwa dalam berjualan, kejujuran adalah hal yang sangat penting. beliau menyatakan bahwa dalam penentuan keuntungan juga harus dilakukan dengan jujur, karena kejujuran dalam berjualan akan membangun kepercayaan pelanggan. Dengan demikian, pelanggan yang merasa diperlakukan dengan jujur cenderung akan kembali lagi untuk membeli dagangannya. Pelanggan yang puas dan percaya pada kejujuran penjual akan menjadi pelanggan setia, sehingga bisnis bisa bertahan dan berkembang dalam jangka panjang.

Hal ini sejalan dengan prinsip bahwa kejujuran dalam bisnis dapat memperpanjang usia usaha dan menjaga reputasi baik di mata konsumen

Beberapa saat kemudian dilanjutkan dengan bertanya tentang pendapatan per hari yang diperoleh oleh Bapak Saiful.

“Kalo itu gak mesti ndok, minimal ya lima ratus ribu tapi sama itu sama modal, pokoknya setiap hari itu gak nentu dapet berapa ndok, ya namanya jugak jualan kadang ya rame tapi jugak sepi kadang, kalo rame yabisa lebih dari lima ratus ribu dapetnya ndok”.<sup>100</sup>

Menanggapi penjelasan informan tentang pendapatannya, peneliti menjelaskan bahwa meskipun terlihat besar, yaitu sekitar lima ratus ribu per hari, angka tersebut masih merupakan pendapatan kotor. Artinya, uang lima ratus ribu tersebut belum dikurangi dengan modal yang digunakan untuk membeli bahan baku dan biaya operasional lainnya. Menurut Bapak Saiful pendapatan per hari yang beliau terima setiap hari itu tidak menentu, tergantung rame atau sepi nya pembeli, jika dagangannya rame maka penghasilan yang beliau terima bisa lebih dari lima ratus ribu.

Kemudian peneliti lanjut bertanya mengenai alasan memilih Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebagai lokasi penjualan. Bapak Saiful menjawab,

“Ya anu itu ndok biar gak jalan, biar bisa jaulan tetep gitu, kalo punya tempat jualan yang tetep kan enak gak usah keliling cari pelanggan terus kalo ada yang mau beli pasti dateng kesini, itu ndok alasannya”.<sup>101</sup>

<sup>100</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

<sup>101</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

Menurut Bapak Saiful berjualan ditempat yang tetap adalah supaya beliau tidak perlu berjualan keliling mencari pelanggan, bagi beliau dengan berjualan di lokasi yang tetap dapat memudahkan pelanggan ketika ingin membeli dagangan yang Bapak Saiful jual. Beberapa saat kemudian peneliti bertanya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi laba atau pendapatan.

“Ya sepinya kalo udah liburan kuliah itu ndok, anak-anak kan pasti pulang semua kalo udah libur, paling cuma sedikit yang ada disini, terus kalo hujan lagi itu bisa mengurangi pembeli”.<sup>102</sup>

Setelah mendengarkan penjelasan informan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi laba atau pendapatan, peneliti menyadari bahwa apa yang beliau katakan sangat benar. Musim libur kuliah dan musim hujan memang menjadi tantangan tersendiri bagi para pedagang kaki lima (PKL). Saat musim libur kuliah, kebanyakan mahasiswa yang menjadi pelanggan utama PKL sangat berkurang karena mereka kembali ke kampung halaman masing-masing, yang mengakibatkan pendapatan para PKL ikut menurun karena kehilangan sebagian besar pembeli.

Selain itu, Bapak Saiful juga mengatakan bahwa musim hujan juga mempengaruhi pendapatannya, menurut beliau, ketika musim hujan tiba maka pendapatannya akan berkurang karena kebanyakan orang-orang memilih untuk berdiam dirumah. Oleh karena itu, musim libur kuliah dan musim hujan merupakan faktor-faktor yang sangat memengaruhi pendapatan para PKL.

---

<sup>102</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

Kemudian peneliti bertanya tentang target penjualan. Dan bapak Saiful menjawab,

“Gak ada ndok, ya pokoknya yang penting laku, ada yang beli gitu wes, gak ditarget-target. Apalagi kan ini cuma usaha kecil, ya menurut saya gak usah di target, baru kalo misalnya besar mungkin ditarget ndok, kalo saya enggak”.<sup>103</sup>

Mendengarkan jawaban dari informan, peneliti menyimpulkan bahwa beliau memiliki pandangan yang serupa dengan pedagang kaki lima lainnya, yaitu tidak memiliki target penjualan yang spesifik. Bapak Saiful tidak menetapkan target harus menjual berapa porsi sempol ayam setiap harinya atau mendapatkan keuntungan berapa setiap bulannya. Baginya, yang terpenting adalah ada pelanggan yang membeli dagangannya, dan informan sudah merasa bersyukur atas rezeki yang diberikan pada hari itu. Menurut Bapak Saiful usaha yang memiliki target hanya bisnis-bisnis yang besar, namun bisnis kecil seperti yang beliau jalankan tidak perlu menggunakan target.

#### 5) Makna laba menurut Bapak Sugik

##### **Gambar 4.5**

Wawancara dengan bapak Sugik. Kedai bapak Sugik



*Sumber: data diolah oleh peneliti pada tahun 2025*

<sup>103</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 27 Februari 2025

Pada hari Rabu pukul 09.30, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sugik, seorang pedagang kaki lima yang menjual minuman dan sosis di sekitar kampus. Saat ditanya mengenai makna laba, Bapak Sugik memberikan jawaban dengan sangat jujur,

“Saya gak pernah denger kata laba dek”.<sup>104</sup>

Mendengar jawaban dari informan yang menyatakan bahwa informan belum pernah mendengar kata laba, peneliti memberikan sedikit gambaran mengenai makna laba yaitu hasil bersih atau keuntungan bersih yang didapat dari hasil penjualan.

Lalu Bapak Sugik kembali menjawab,

“Kalo bagi saya keuntungan itu pastinya dalam satu hari itu kayak hasilnya itu dek, keuntungan itu penghasilan gitu, biasanya dapat lima ratus ribu tapi itu masih kotornya itu nantik kalok di buat kulak lagi, seumpama modalnya empat ratus ribu terus pendapatan lima ratus ribu, nah itu yang empat ratus dibuat modal lagi dan yang seratus ribu itu jadi keuntungannya bagi saya. Alhamdulillah meskipun pendapatan gak banyak tapi saya tetep bersyukur, karena darihasil dagang ini saya bisa nafkahi anak istri saya”.<sup>105</sup>

Peneliti menanggapi penjelasan indorman mengenai makna keuntungan, menurut Bapak Sugik keuntungan adalah hasil yang diperoleh setiap harinya, bagi Bapak Sugik, keuntungan adalah uang yang tersisa setelah dikurangi modal awal yang digunakan untuk penjualan. Jadi, setiap hari, beliau penjualan dan mendapatkan sejumlah uang (pendapatan). Dari uang itu, sebagian dipakai lagi untuk membeli barang dagangan baru

<sup>104</sup> Bapak Sugikl, diwawancarai peneliti, Mangli, 28 Februari 2025

<sup>105</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 28 Februari 2025

(kulak), dan sisanya dianggap sebagai keuntungan. Keuntungan ini adalah uang yang benar-benar bisa dia pegang setelah modalnya diputar kembali. Cara pandang Bapak Sugik mengenai keuntungan ini sangat sederhana dan berfokus pada kelangsungan usaha. Yang terpenting bagi Bapak Sugik adalah memastikan modal tetap berputar agar bisa terus berjualan. Keuntungan yang didapatkan setiap hari menjadi penyemangat dan modal tambahan untuk mengembangkan usahanya tersebut.

Selain itu, Bapak Sugik merasa sangat bersyukur atas hasil yang diperoleh dari berdagang karena dengan penghasilan tersebut ia dapat menafkahi keluarganya, terutama anak dan istrinya. Baginya, pendapatan yang didapatkan bukan hanya sekadar angka, melainkan sumber kehidupan yang memungkinkan ia memenuhi kebutuhan sehari-hari dan memberikan kehidupan yang layak bagi orang-orang yang dicintainya. Rasa syukur ini menjadi motivasi bagi Bapak Sugik untuk terus berusaha dan bekerja keras, karena ia menyadari bahwa tanggung jawab sebagai kepala keluarga adalah amanah yang harus dijalankan dengan penuh kesungguhan dan rasa terima kasih atas setiap rejeki yang diterima.

Setelah itu dilanjutkan bertanya mengenai penentuan laba bagi Bapak Sugik, lalu Bapak Sugik menjawab,

“Eee tergantung, disini kan jualannya lebih ke mahasiswa doang, nah terus ya kalau 4 bulan atau antara 4 bulan itu kita jualannya ya ke mahasiswa, minim penghasilannya ya separuh dari modal, jadi saya menghitung keuntungannya itu ngambil sisanya itu, kayak modalnya berapa terus pendapatannya berapa, nanti hasilnya pendapatan itu ya dikurangi modal itu sudah, nah nanti itu jadi hasilnya. Sempamanya modalnya satu juta ya terus pendapatan per hari itu satu juta lima ratus, nah yang lima ratus itu kita ambil dan

yang satu juta kiya tetep buat modal lagi, jadi yang buat modal lagi itu gak boleh di otak-atik karena itu buat modal bahan-bahan yang gak ada gitu”.<sup>106</sup>

Berdasarkan jawaban yang diberikan informan, peneliti menanggapi bahwa penghasilan Bapak Sugik sangat bergantung pada keberadaan mahasiswa karena mayoritas pembelinya adalah mahasiswa. Dalam jangka waktu sekitar empat bulan, yang kemungkinan merujuk pada masa perkuliahan aktif, penghasilannya bisa mencapai minimal setengah dari modal yang ia keluarkan. Dalam menghitung keuntungan Bapak Sugik menggunakan cara yang mudah yaitu dengan menghitung selisih antara uang yang didapatkan dari penjualan (pendapatan) dengan uang yang dikeluarkan untuk membeli barang dagangan (modal). Keuntungan adalah sisa uang yang didapatkan setelah pendapatan dikurangi modal awal. Jika modal awal yang dikeluarkan adalah Rp 1.000.000, dan setelah penjualan sehari, pendapatan yang diperoleh bapak Sugik adalah Rp 1.500.000, maka keuntungan yang didapatkan adalah Rp 500.000 ( $\text{Rp } 1.500.000 - \text{Rp } 1.000.000$ ). Uang Rp 500.000 ini yang dianggap sebagai "hasil" atau keuntungan bersih dari penjualan hari itu. Menurut beliau, uang modal sebesar Rp 1.000.000 itu tidak boleh diutak-atik atau digunakan untuk keperluan lain. Uang itu harus tetap utuh dan digunakan kembali untuk membeli bahan-bahan atau barang dagangan yang mungkin sudah habis atau perlu ditambah. Ini adalah cara

---

<sup>106</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 28 Februari 2025

digunakan Bapak Sugik untuk menjaga agar usaha tetap berjalan dan tidak kehabisan modal.

“Kalo ngitung uang gak sampek cek rincinya, paling ya ngitungnya cuma hasil jualan itu wes dikurangi sama uang buat kulak. Kalo pengeluaran yang lain gak saya hitung”.

Pak Sugik hanya menghitung uang pendapatan dari hasil dagangnya dengan mengurangi jumlah uang yang digunakan untuk membeli barang dagangan (kulak), tanpa melakukan perhitungan secara spesifik atau rinci. Ia tidak mencatat secara detail berbagai pengeluaran lain yang mungkin timbul dalam proses berdagang, seperti biaya operasional atau pengeluaran kecil lainnya. Dengan cara ini, perhitungan keuntungan yang dilakukan Pak Sugik cenderung sederhana dan tidak menyeluruh, sehingga tidak memberikan gambaran yang lengkap mengenai kondisi keuangan usahanya.

Salain itu bapak Sugik kembali menambahkan:

“Penentuan keuntungannya itu ya kejujuran itu dek, saya jualan ya harus jujur, misalkan ada makanan yang sudah jelek ya saya tarok di rumah gak saya jual lagi terus saya ganti yang baru, kulak yang baru, kalo makanannya tiap hari baru kan pasti banyak pembeli dan keuntungan yang bapak dapet insya allah lumayan, yang penting jualan itu harus jujur”.

Menurut bapak Sugik kejujuran adalah prinsip utama dalam menentukan keuntungan saat berjualan. Beliau menjelaskan bahwa jika ada makanan yang sudah tidak layak, ia tidak akan menjualnya, melainkan menyimpannya di rumah dan menggantinya dengan stok baru yang segar. Menurutnya, dengan menjual makanan yang selalu baru setiap hari, pembeli akan lebih banyak dan keuntungan yang diperoleh insya Allah

akan cukup baik. Intinya, kejujuran dalam berjualan adalah kunci utama agar usaha berjalan lancar dan mendapatkan keberkahan. Kejujuran seperti yang dilakukan Bapak Sugik, yaitu tidak menjual barang yang sudah rusak dan selalu menyediakan produk baru, membangun kepercayaan pelanggan sehingga mereka cenderung kembali membeli.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai pendapatan per hari, dan bapak sugik menjawab dengan tegas,

“Pendapatan saya minim semua itu delapan ratus ribu tapi itu masih sama kotrnya, kan kita kembali ke modal lagi, dan modalnya hampir empat ratus sampai lima ratus ribu.”<sup>107</sup>

Kemudian peneliti bertanya alasan memilih berjualan di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, lalu Bapak Sugik menjawab,

“Alasan saya jualan disini, dulunya saya merantau atau sering merantau, berhubung saya sudah umur mungkin suda eee 30 ke atas mungkin sudah gak kuat lagi untuk merantau jadinya saya menyempatkan diri untuk usaha di daerah rumah, anggaplah disini ini daerah rumah saya, itulah awalnya saya mengelola atau bukak usaha disini ya sebenarnya saya gak minat tapi berhubung adek saya meninggal jadinya saya yang ganti, kan ini adek saya dulu yang jual”.<sup>108</sup>

Menanggapi penjelasan Bapak Sugik, saya sebagai peneliti memahami bahwa terdapat dua faktor yang mendasari keputusannya untuk berjualan di depan kampus. Sebelumnya, Bapak Sugik sering bekerja di luar daerah. Namun, karena faktor usia yang sudah tidak muda lagi (di atas 30 tahun), beliau merasa tidak kuat lagi untuk terus menerus merantau.

<sup>107</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 28 Februari 2025

<sup>108</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 28 Februari 2025

Oleh karena itu, ia memutuskan untuk membuka usaha di daerah tempat tinggalnya, yang dalam hal ini adalah di sekitar kampus.

Awalnya, Bapak Sugik sebenarnya tidak terlalu berminat untuk berjualan. Namun, hal berubah ketika adiknya meninggal dunia. Sebelum meninggal, adiknya lah yang berjualan di lokasi tersebut. Karena merasa bertanggung jawab dan ingin melanjutkan usaha adiknya, Bapak Sugik akhirnya memutuskan untuk menggantikan posisi adiknya sebagai pedagang.

Setelah beberapa saat peneliti melanjutkan wawancara dengan bertanya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi laba, kemudian beliau menjawab,

“Kalok sudah liburan, kalo sudah liburan itu mesti sudah mengurangi penghasilan kita, kalo liburan ya libur jugak saya jualan, kadang jual kadang gak jual, jadi kalo liburan itu satu minggu gak full paling dari hari Senin sampe Kamis terus Jum’at, Sabtu, Minggu itu libur, terus musim hujan jugak pengaruh sama penjualan es, itu pengaruh kalo hujan”.<sup>109</sup>

Menanggapi penjelasan informan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penghasilannya, peneliti menyimpulkan bahwa musim liburan mahasiswa dan musim hujan sangat berdampak pada keberlangsungan usaha yang dijalankan para pedagang kaki lima termasuk bapak Sugik, menurut Bapak Sugik Ketika musim liburan sudah tiba beliau berjualan tidak full satu minggu melainkan hanya pada hari Senin sampai dengan Kamis saja, sedangkan hari Jum’at sampai Sabtu beliau

<sup>109</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 28 Februari 2025

memilih untuk libur berjualan. Dan menurut Bapak Sugik musim hujan juga berpengaruh pada usahanya yang berjualan es, menurutnya Ketika musim hujan, penjualan es semakin berkurang. Ketika hujan turun, orang-orang memilih tidak membeli es karena cuaca dingin. Akibatnya, penjualan menurun drastis.

Kemudian dilanjut bertanya mengenai target penjualan, bapak Sugik menjawab,

“Target penjualan gak ada, gak pernah menarget penjualas kita mbak, setiap hari yang penting laku terjual gak ada target, rame ya Alhamdulillah tapi sepi juga Alhamdulillah”.<sup>110</sup>

Informan menegaskan bahwa beliau tidak memiliki target penjualan yang ditentukan. Bapak Sugik tidak pernah menetapkan target harus menjual berapa porsi es atau sosis setiap harinya, atau mendapatkan keuntungan berapa setiap bulannya. Baginya, berjualan adalah proses yang mengalir dan tidak perlu dibebani dengan target-target tertentu.

Dengan kata lain, informan lebih memilih untuk fokus memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pembeli, menjaga kualitas produknya, dan menikmati proses penjualan itu sendiri. beliau tidak ingin terlalu tertekan dengan target penjualan yang mungkin sulit dicapai, terutama karena faktor-faktor eksternal seperti cuaca dan musim liburan yang dapat mempengaruhi penjualan. Bagi Bapak Sugik, yang terpenting adalah dapat berjualan setiap hari dan mendapatkan penghasilan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

<sup>110</sup> Bapak Saiful, diwawancarai peneliti, Mangli, 28 Februari 2025

Informan menekankan bahwa semua bahan baku yang digunakan harus selalu segar dan baru. Contohnya, untuk sosis, Bapak Sugik selalu membeli stok baru setiap hari. Hal ini dilakukan agar pelanggan selalu mendapatkan produk yang berkualitas dan aman untuk dikonsumsi. Dengan mengutamakan kualitas dan kesegaran produk, informan berharap dapat menarik pelanggan dan mempertahankan reputasi baik usahanya.

### **C. Pembahasan Temuan**

Hasil pembahasan dari penelitian dengan judul "Analisis Makna Laba dan Penentuan Laba bagi Pedagang Kaki Lima di Depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember" dapat disusun berdasarkan fokus utama, yaitu makna laba dan cara penentuan laba oleh pedagang kaki lima (PKL).

#### **1. Makna Laba Bagi Pedagang Kaki Lima**

Laba merupakan selisih antara apa yang didapatkan (pendapatan) dengan apa yang dikeluarkan (biaya). Laba akuntansi merupakan selisih antara total pendapatan dan total biaya dalam periode tertentu. Laba adalah salah satu indikator paling penting yang diperhatikan oleh berbagai pihak yang berkepentingan terhadap suatu perusahaan. Hal ini karena angka laba dianggap mampu memberikan gambaran yang komprehensif mengenai seberapa baik perusahaan tersebut dikelola dan seberapa sukses perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Laba yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan pendapatan yang lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan

dianggap memiliki kinerja yang baik dan mampu memberikan nilai tambah bagi para pemangku kepentingannya.

Makna laba bagi pedagang kaki lima (PKL) tidak hanya terbatas pada keuntungan materi saja namun juga keberlanjutan usaha. Laba dianggap sebagai hasil kerja keras yang tidak hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari tetapi juga untuk menjaga agar usaha mereka tetap berjalan.

Dengan kata lain, laba bagi PKL bukan hanya soal keuntungan-rugi, namun juga menjadi kunci agar usaha mereka bisa terus bertahan dan berkembang di tengah berbagai tantangan. Adapun makna laba bagi

pedagang kaki lima adalah sebagai berikut:

- a. Laba dimaknai sebagai pendapatan ataupun penghasilan

Laba merupakan istilah yang sering digunakan dalam dunia usaha, dan bagi pedagang kaki lima (PKL), laba memiliki arti yang sangat penting. Secara sederhana, laba dapat dimaknai sebagai hasil bersih dari penjualan yang mereka lakukan. Ini berarti, setelah mengurangi semua biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha, seperti biaya bahan baku dan sewa tempat, sisa uang yang didapatkan adalah laba. Laba ini menjadi ukuran keberhasilan usaha mereka dalam menjual dagangan.

Pedagang kaki lima memiliki cara pandang yang unik terhadap laba, sering kali memaknai laba sebagai pendapatan atau penghasilan. Perspektif ini mencerminkan pola pikir praktis yang

mengendalikan aktivitas ekonomi mereka sehari-hari. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Alces Putra Alkaf yang menyatakan bahwa laba merupakan pendapatan yang diperoleh dipergunakan untuk menyambung hidup. Baik penelitian ini maupun penelitian dari Alces Putra Alkaf menunjukkan bahwa laba merupakan sumber utama yang langsung dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari seperti kebutuhan keluarga. Kesamaan temuan ini mengindikasikan bahwa dalam usaha kecil dan informal seperti pedagang kaki lima maupun petani, laba memiliki fungsi penting sebagai penopang keberlangsungan hidup dan kesejahteraan keluarga. Dengan demikian, penelitian ini mendapatkan dukungan empiris yang kuat dari studi sebelumnya, yang memperkuat pemahaman bahwa laba dalam konteks usaha kecil lebih bersifat pragmatis dan berorientasi pada pemenuhan kebutuhan ekonomi dasar.

Berbeda dengan konsep akuntansi formal yang membedakan antara pendapatan, laba, dan penghasilan, pedagang kaki lima cenderung menyederhanakan istilah-istilah tersebut untuk mempermudah pengelolaan usaha kecil mereka. Bagi pedagang kaki lima, laba bukan hanya sekadar angka. Laba ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka dan keluarga. Misalnya, mereka menggunakan laba untuk membeli makanan, membayar tagihan, dan memenuhi kebutuhan dasar

lainnya. Dengan kata lain, laba menjadi sumber pendapatan utama yang membantu mereka menjaga kehidupan sehari-hari. Selain kebutuhan pokok, laba yang diperoleh para pedagang kaki lima juga digunakan untuk biaya pendidikan anak.

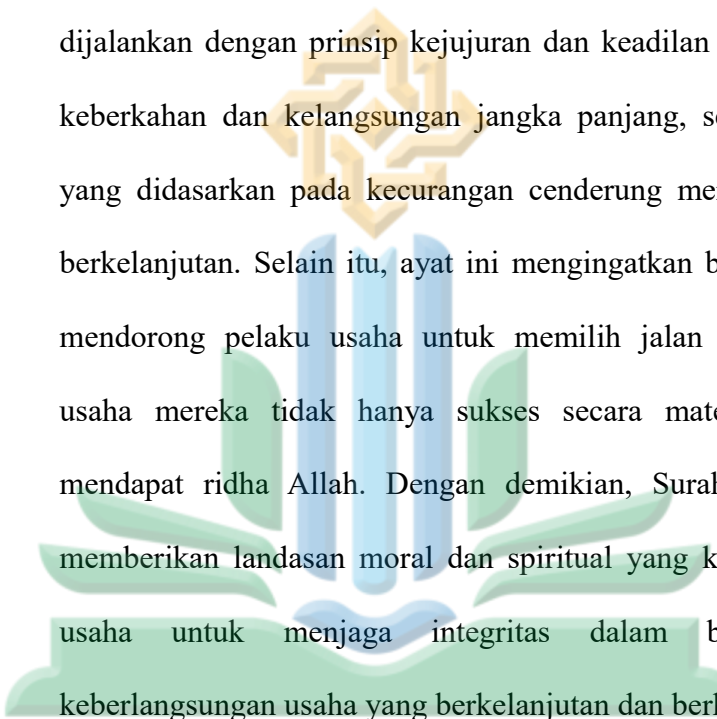
Selain itu, pedagang kaki lima juga sering menyisihkan sebagian dari laba mereka sebagai tabungan untuk masa depan. Tabungan ini bisa digunakan untuk berbagai keperluan mendesak. Misalnya, jika mereka terdapat keperluan mendesak seperti biaya Kesehatan atau yang lainnya. Dengan memiliki tabungan, pedagang kaki lima merasa lebih aman dan siap menghadapi

kemungkinan-kemungkinan yang tidak terduga.

Secara keseluruhan, laba bagi pedagang kaki lima tidak hanya sekadar keuntungan finansial, tetapi juga merupakan sumber daya penting yang mendukung kehidupan sehari-hari dan masa depan mereka. Dengan memanfaatkan laba secara bijak, pedagang kaki lima dapat memastikan bahwa usaha mereka tidak hanya bertahan dalam jangka pendek tetapi juga berkembang dalam jangka panjang. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya makna laba dalam konteks kehidupan dan usaha para pedagang kaki lima.

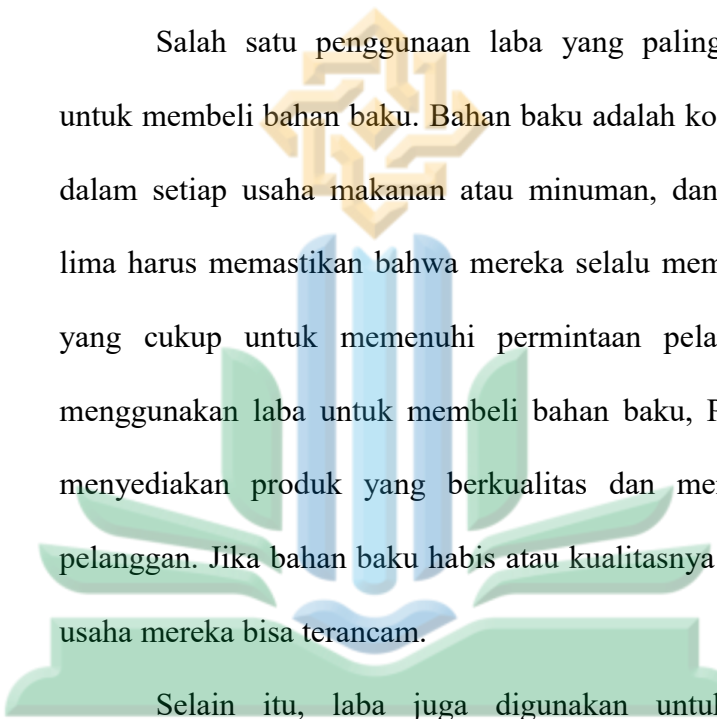
b. Laba dimaknai sebagai keberlangsungan usaha

Selain dimaknai sebagai keuntungan materi, bagi pedagang kaki lima laba juga dimaknai sebagai keberlangsungan usaha. Dalam QS. Al-Hud: 86 juga menjelaskan bahwa usaha yang



dijalankan dengan prinsip kejujuran dan keadilan akan membawa keberkahan dan kelangsungan jangka panjang, sedangkan usaha yang didasarkan pada kecurangan cenderung merusak dan tidak berkelanjutan. Selain itu, ayat ini mengingatkan bahwa keimanan mendorong pelaku usaha untuk memilih jalan halal, sehingga usaha mereka tidak hanya sukses secara materi, tetapi juga mendapat ridha Allah. Dengan demikian, Surah Hud ayat 86 memberikan landasan moral dan spiritual yang kuat bagi pelaku usaha untuk menjaga integritas dalam berbisnis demi keberlangsungan usaha yang berkelanjutan dan berkah.

Laba memainkan peran yang sangat penting bagi pedagang kaki lima (PKL) dalam menjalankan usaha mereka. Salah satu fungsi utama laba adalah sebagai modal untuk mempertahankan usaha agar tetap berjalan. Setiap kali pedagang kaki lima mendapatkan laba dari penjualan, mereka memiliki sumber daya yang dapat digunakan untuk berbagai keperluan yang mendukung kelangsungan usaha. Dengan kata lain, laba bukan hanya keuntungan, tetapi juga menjadi alat untuk menjaga agar usaha tetap hidup dan berkembang. Hal ini sejalan dengan penelitian dari Layli Dwi Rohmatunnisa yang menyatakan bahwa laba tidak hanya berupa keuntungan yang besar, namun cukup dengan adanya perputaran modal yang akan digunakan lagi untuk modal produksi berikutnya demi keberlangsungan usaha.



Salah satu penggunaan laba yang paling umum adalah untuk membeli bahan baku. Bahan baku adalah komponen penting dalam setiap usaha makanan atau minuman, dan pedagang kaki lima harus memastikan bahwa mereka selalu memiliki persediaan yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan. Dengan menggunakan laba untuk membeli bahan baku, PKL dapat terus menyediakan produk yang berkualitas dan menjaga kepuasan pelanggan. Jika bahan baku habis atau kualitasnya menurun, maka usaha mereka bisa terancam.

Selain itu, laba juga digunakan untuk memperbaiki peralatan dagang. Peralatan yang baik dan berfungsi dengan baik sangat penting untuk menunjang kegiatan usaha sehari-hari. Misalnya, jika seorang pedagang kaki lima menjual makanan goreng, mereka perlu memastikan bahwa kompor dan peralatan memasak lainnya dalam kondisi baik. Jika ada kerusakan, laba yang diperoleh bisa digunakan untuk memperbaiki atau mengganti peralatan tersebut agar usaha tetap berjalan lancar. Ketika peralatan berfungsi dengan baik dan bahan baku selalu tersedia, pedagang kaki lima dapat melayani pelanggan dengan lebih baik dan meningkatkan penjualan mereka.

Secara keseluruhan, laba merupakan modal utama bagi PKL untuk mempertahankan usaha yang berkelanjutan. Dengan memanfaatkan laba secara tepat, mereka dapat terus beroperasi dan

mengembangkan usaha mereka di masa depan. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya pengelolaan laba dalam menjaga kelangsungan hidup usaha pedagang kaki lima di tengah persaingan yang ketat dan tantangan yang ada.

Makna laba bagi pedagang kaki lima sangat dipengaruhi oleh pengalaman hidup mereka. Setiap pedagang kaki lima memiliki latar belakang dan perjalanan yang berbeda dalam menjalankan usaha. Pengalaman ini membentuk cara mereka memandang laba, baik dari segi finansial maupun emosional. Misalnya, seorang PKL yang telah berjualan selama bertahun-tahun mungkin memiliki pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana menghitung laba dan mengelola keuangan dibandingkan dengan yang baru memulai usaha. Oleh karena itu, pengalaman hidup menjadi faktor penting dalam membentuk makna laba.

Selain itu, keterbatasan pendidikan formal juga berperan besar dalam cara pedagang kaki lima memahami laba. Banyak PKL yang tidak memiliki latar belakang pendidikan tinggi atau pelatihan khusus dalam bidang bisnis atau akuntansi. Mereka sering kali belajar dari pengalaman sehari-hari dan praktik langsung di lapangan. Akibatnya, pemahaman mereka tentang konsep laba mungkin tidak sekompleks yang diajarkan dalam buku-buku atau di sekolah. Keterbatasan ini bisa membuat mereka lebih fokus pada

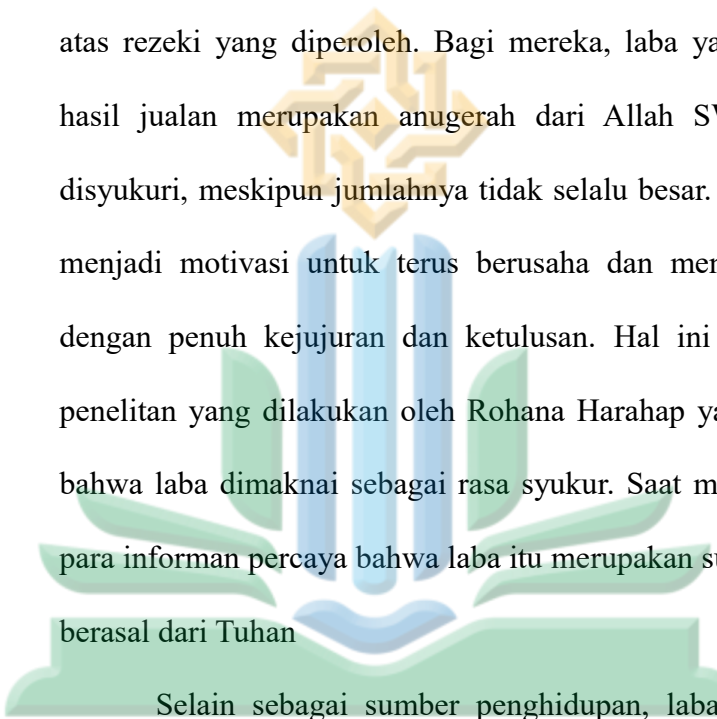
hasil nyata dari usaha, seperti uang yang diterima, daripada pada perhitungan akuntansi yang lebih rumit.

Keterbatasan pendidikan juga dapat memengaruhi cara PKL menentukan harga jual produk mereka. Tanpa pemahaman yang mendalam tentang biaya dan margin keuntungan, mereka mungkin menetapkan harga berdasarkan intuisi atau harga pasar tanpa mempertimbangkan semua biaya yang terlibat. Hal ini bisa berakibat pada kesulitan dalam menghitung laba dengan benar. Mereka mungkin merasa puas dengan uang yang diterima tanpa menyadari bahwa mereka belum sepenuhnya menghitung semua pengeluaran.

Namun, meskipun ada keterbatasan dalam pendidikan formal, banyak pedagang kaki lima yang memiliki kecerdasan praktis dan kemampuan beradaptasi yang tinggi. Mereka sering kali menggunakan pengalaman dan insting mereka untuk mengatasi tantangan dalam bisnis. Misalnya, mereka mungkin belajar untuk menyesuaikan harga atau produk berdasarkan permintaan pelanggan tanpa harus memahami teori bisnis secara mendalam. Ini menunjukkan bahwa makna laba bagi PKL bisa sangat sederhana dan berdasarkan pada kenyataan sehari-hari.

c. Laba dimaknai sebagai rasa syukur dan rezeki

Pedagang kaki lima tidak hanya memaknai laba sebagai pendapatan materi semata, tetapi juga sebagai bentuk rasa syukur



atas rezeki yang diperoleh. Bagi mereka, laba yang didapat dari hasil jualan merupakan anugerah dari Allah SWT yang patut disyukuri, meskipun jumlahnya tidak selalu besar. Rasa syukur ini menjadi motivasi untuk terus berusaha dan menjalankan bisnis dengan penuh kejujuran dan ketulusan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rohana Harahap yang menyatakan bahwa laba dimaknai sebagai rasa syukur. Saat memperoleh laba, para informan percaya bahwa laba itu merupakan suatu rezeki yang berasal dari Tuhan

Selain sebagai sumber penghidupan, laba juga dianggap sebagai tanda keberkahan dalam usaha yang dijalankan. Pedagang merasa bahwa keuntungan yang diperoleh bukan hanya sekadar angka, tetapi juga cerminan dari usaha yang halal dan diberkahi. Dengan demikian, laba menjadi lebih bermakna karena mengandung nilai spiritual yang menguatkan semangat mereka dalam menghadapi berbagai tantangan dalam berjualan.

Makna laba sebagai rasa syukur juga mendorong pedagang untuk menjalankan kewajiban agama, seperti berzakat dan bersedekah. Mereka menyadari bahwa sebagian dari keuntungan yang diperoleh harus disisihkan untuk membantu sesama dan membersihkan harta. Hal ini memperlihatkan bahwa laba tidak hanya dipandang sebagai keuntungan duniawi, tetapi juga sebagai sarana untuk menunaikan tanggung jawab sosial dan spiritual.

## 2. Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima (PKL) biasanya memiliki cara yang sederhana dalam menentukan laba, yang sering kali tidak mengikuti prinsip akuntansi formal. Mereka umumnya menghitung laba dengan cara yang praktis atau sederhana. Adapun cara penentuan laba bagi pedagang kaki lima sebagai berikut:

### a. Metode perhitungan sederhana

Pedagang kaki lima umumnya memiliki cara yang sederhana dalam menghitung laba. Mereka biasanya hanya melihat

selisih langsung antara pendapatan harian yang diperoleh dari penjualan dan biaya operasional yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha. Biaya operasional ini meliputi pengeluaran seperti pembelian bahan baku, sewa tempat, transportasi, dan kebutuhan lain yang diperlukan untuk mendukung aktivitas dagang mereka. Dengan cara ini, PKL dapat dengan cepat mengetahui apakah mereka mendapatkan keuntungan atau tidak dalam sehari.

Cara ini sangat praktis karena tidak membutuhkan pencatatan yang rumit. Sebagian besar PKL tidak memiliki latar belakang pendidikan formal dalam bidang akuntansi atau bisnis, sehingga mereka menggunakan metode yang mudah dipahami dan diterapkan. Misalnya, jika seorang pedagang mengeluarkan Rp100.000 untuk membeli bahan baku dan mendapatkan

pendapatan sebesar Rp200.000 dari hasil penjualan, maka mereka langsung menganggap bahwa laba yang diperoleh adalah Rp100.000, tanpa memperhitungkan biaya lain seperti tenaga kerja atau penyusutan alat dagang.

Namun, cara ini sering kali kurang akurat karena tidak semua biaya diperhitungkan dengan baik. Beberapa PKL mungkin lupa mencatat pengeluaran kecil seperti biaya bensin atau pembelian alat tambahan, yang sebenarnya juga memengaruhi laba bersih mereka. Akibatnya, perhitungan laba mereka cenderung hanya memberikan gambaran kasar tentang keuntungan yang sebenarnya diperoleh. Meski begitu, metode ini tetap membantu mereka untuk mengetahui apakah usaha mereka berjalan dengan baik atau tidak.

Selain itu, PKL biasanya menghitung laba secara harian karena sifat usaha mereka yang bergantung pada pendapatan harian untuk memenuhi kebutuhan hidup. Mereka jarang melakukan perhitungan laba dalam jangka panjang atau memisahkan pendapatan kotor dengan laba bersih secara rinci. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan waktu dan fokus mereka yang lebih kepada kelangsungan usaha sehari-hari daripada analisis keuangan mendalam.

Secara keseluruhan, meskipun cara menghitung laba oleh PKL terbilang sederhana dan tidak mengikuti prinsip akuntansi

formal, metode ini cukup efektif bagi mereka untuk memahami kondisi keuangan usaha secara praktis. Dengan pendekatan ini, PKL dapat membuat keputusan cepat terkait pengelolaan usaha mereka, seperti menambah stok bahan baku atau menyesuaikan harga jual produk. Namun, akan lebih baik jika PKL diberikan pelatihan sederhana tentang pencatatan keuangan agar perhitungan laba mereka menjadi lebih akurat dan terarah.

b. Berdasarkan pengalaman pribadi

Dalam menentukan laba, pedagang kaki lima lebih sering mengandalkan pengalaman pribadi mereka daripada melakukan

pencatatan keuangan yang formal. Sebagian besar PKL tidak memiliki sistem pencatatan yang rinci untuk pemasukan dan pengeluaran usaha mereka. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan pendidikan, waktu, dan sumber daya. Akibatnya, mereka lebih mengandalkan ingatan dan perkiraan kasar dalam menghitung keuntungan yang diperoleh.

Pengalaman pribadi memainkan peran besar dalam penentuan laba bagi PKL. Mereka belajar dari hari ke hari tentang bagaimana mengelola usaha, menentukan harga jual, dan mengendalikan biaya. Misalnya, seorang PKL yang telah berjualan selama bertahun-tahun mungkin memiliki pengetahuan yang kuat tentang berapa banyak bahan baku yang harus dibeli, berapa harga yang tepat untuk produk mereka, dan bagaimana cara mengurangi

pemborosan. Pengalaman ini membantu mereka membuat keputusan yang cepat dan tepat tanpa harus melakukan analisis keuangan yang rumit.

Ketiadaan pencatatan keuangan yang rinci juga memengaruhi cara PKL mengelola keuangan mereka. Mereka sering kali mencampuradukkan uang usaha dengan uang pribadi. Hal ini membuat sulit untuk memisahkan antara keuntungan yang sebenarnya diperoleh dengan uang yang digunakan untuk keperluan sehari-hari. Akibatnya, mereka mungkin tidak menyadari secara pasti berapa besar laba yang mereka hasilkan dalam jangka waktu tertentu.

Secara keseluruhan, penentuan laba oleh pedagang kaki lima lebih didasarkan pada pengalaman pribadi dan perkiraan kasar daripada pencatatan keuangan yang formal. Meskipun cara ini memiliki keterbatasan, ia cukup efektif bagi pedagang kaki lima untuk menjalankan usaha mereka dalam kondisi yang serba terbatas. Namun, dengan adanya pelatihan dan dukungan yang tepat, PKL dapat belajar untuk melakukan pencatatan keuangan yang lebih baik, sehingga mereka dapat mengelola usaha mereka dengan lebih efisien dan meningkatkan pendapatan mereka.

### 3. Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Perspektif

#### Akuntansi Syariah

##### a. Penentuan laba sebagai zakat dan sedekah

Pedagang kaki lima menentukan keuntungan yang diperoleh dari penjualan tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan keluarga, tetapi juga untuk berzakat. Menurut pedagang kaki lima, zakat merupakan kewajiban yang harus dijalankan oleh setiap Muslim, sehingga keuntungan yang didapat dari usaha juga harus disisihkan untuk zakat. Dengan demikian, laba yang diperoleh tidak hanya menjadi sumber penghidupan pribadi, tetapi juga sarana menjalankan ibadah dan kewajiban agama.

Bagi PKL meskipun keuntungan yang diperoleh tidak besar, menyisihkan sebagian untuk zakat tetap harus dilakukan. Hal ini menunjukkan kesadaran akan pentingnya menjaga kebersihan harta dan berbagi dengan sesama yang membutuhkan. Penentuan laba yang digunakan untuk zakat menjadi bagian dari tanggung jawab sosial dan spiritual seorang pedagang dalam menjalankan usahanya.

Selain zakat, sebagian keuntungan juga bisa disisihkan untuk sedekah sebagai bentuk kebaikan tambahan yang tidak wajib tetapi sangat dianjurkan. Dengan berzakat dan bersedekah, pedagang tidak hanya menjalankan kewajiban agama, tetapi juga membantu meringankan beban orang lain yang kurang mampu. Hal

ini sejalan dengan prinsip Islam yang menekankan pentingnya kepedulian sosial dan keadilan dalam distribusi kekayaan. Kesadaran pedagang kaki lima ini mencerminkan pemahaman yang baik tentang hubungan antara usaha, keuntungan, dan kewajiban berzakat. Dengan mengelola keuntungan secara bijak dan bertanggung jawab, usaha yang dijalankan tidak hanya memberikan manfaat ekonomi, tetapi juga keberkahan spiritual yang membawa kebaikan bagi diri sendiri dan masyarakat sekitar.

b. Penentuan laba sebagai kejujuran

Menurut pedagang kaki lima dalam menentukan keuntungan berjualan harus didasarkan pada prinsip kejujuran sebagai fondasi utama. Kejujuran menjadi landasan yang sangat penting karena tanpa kejujuran, hubungan antara penjual dan pembeli tidak akan terjalin dengan baik. Seorang penjual yang jujur akan selalu memberikan informasi yang benar mengenai produk yang dijual, sehingga pembeli merasa percaya dan nyaman dalam melakukan transaksi. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Zaenudin Mansyur yang menyatakan “Sikap jujur pihak pedagang dan pembeli wajib menunjukkan sikap rela sehingga merasa puas dengan transaksi yang dilakukannya”.

Kejujuran dalam berjualan juga menjaga nama baik bisnis dan membangun reputasi yang positif di mata pelanggan. Pelanggan yang merasa diperlakukan dengan jujur akan

cenderung menjadi pelanggan setia yang kembali membeli di kemudian hari. Selain itu, kejujuran dalam transaksi jual beli membawa keberkahan dalam rezeki. Ketika penjual dan pembeli sama-sama jujur dan terbuka, maka transaksi tersebut akan diberkahi oleh Allah, sehingga usaha yang dijalankan mendapat kelapangan dan kemudahan. Sebaliknya, kebohongan dan penipuan akan menghilangkan keberkahan dan menimbulkan ketidaknyamanan dalam hati.

Pedagang kaki lima memahami bahwa kejujuran adalah kunci utama dalam menjalankan usaha yang berkelanjutan dan

membawa manfaat bagi semua pihak. Prinsip ini tidak hanya menjaga hubungan baik dengan pelanggan, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai luhur dalam berbisnis yang sesuai dengan ajaran Islam dan norma sosial. Kejujuran membangun kepercayaan yang menjadi modal utama dalam menjalankan bisnis yang berkelanjutan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai “Analisis Makna Laba dan Penentuan Laba bagi Pedagang Kaki Lima di Depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember” dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pedagang kaki lima memiliki cara pandang yang unik terhadap laba, sering kali memaknai laba sebagai pendapatan atau penghasilan. dan sebagai modal untuk keberlangsungan usaha serta sebagai rasa syukur. Dalam konteks pedagang kaki lima, laba sering dianggap sebagai hasil bersih dari seluruh aktivitas jual beli. Mereka biasanya tidak memisahkan antara biaya operasional dan keuntungan secara formal. Makna laba sebagai penghasilan juga menunjukkan bahwa pedagang kaki lima menggunakannya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Secara keseluruhan, cara pandang pedagang kaki lima terhadap laba sebagai penghasilan dan pendapatan menggambarkan strategi bertahan hidup yang adaptif. Di sisi lain, laba juga dimaknai sebagai modal untuk keberlangsungan usaha. Keuntungan yang diperoleh digunakan untuk membeli bahan baku dan lainnya. Laba bukan hanya tujuan akhir, melainkan juga alat untuk mencapai keberlangsungan hidup dan usaha bagi para pedagang kaki lima.

2. Metode penentuan laba yang digunakan oleh para pedagang kaki lima sangat sederhana, yaitu dengan menghitung selisih antara hasil penjualan dan biaya bahan baku. Secara keseluruhan, makna laba bagi PKL tidak terlepas dari strategi penentuan laba yang sederhana namun efektif. Meskipun metode penentuan laba yang digunakan oleh PKL mungkin tidak sesuai dengan standar akuntansi formal, metode ini efektif dalam memberikan gambaran yang jelas tentang kondisi keuangan usaha mereka. Kesederhanaan, kepraktisan, dan fokus pada kebutuhan sehari-hari menjadikan penentuan laba sebagai alat yang penting bagi PKL untuk menjaga kelangsungan hidup dan keberlanjutan usaha mereka di tengah persaingan yang ketat.
3. Penentuan laba bagi pedagang kaki lima juga sebagai zakat dan sedekah serta sebagai kejujuran. Bagi pedagang kaki lima meskipun keuntungan yang diperoleh tidak besar, menyisihkan sebagian untuk zakat tetap harus dilakukan. Penentuan laba yang digunakan untuk zakat menjadi bagian dari tanggung jawab sosial dan spiritual seorang pedagang dalam menjalankan usahanya.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka terdapat saran yang diberikan oleh peneliti sebagai berikut:

1. Diharapkan pedagang kaki lima lebih memperhatikan pencatatan keuangan yang lebih rinci, meskipun sederhana. Hal ini akan membantu mereka memiliki pemahaman yang lebih akurat tentang keuntungan yang

sebenarnya diperoleh, sehingga dapat membuat keputusan yang lebih tepat dalam mengelola modal, menentukan harga jual, dan merencanakan pengembangan usaha ke depan.

2. Diharapkan penelitian selanjutnya dapat memperluas cakupan informan, mempertimbangkan faktor-faktor eksternal yang lebih luas (seperti kebijakan pemerintah daerah dan persaingan usaha), serta mengeksplorasi peran modal sosial dan jaringan dalam mendukung keberlanjutan usaha PKL. Dengan demikian, penelitian di masa depan diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang lebih komprehensif dan aplikatif bagi peningkatan kesejahteraan PKL di lingkungan kampus.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Ubaidillah, Mulyani Sri, and Effendi Dwi Erlin. "Makna Keuntungan Bagi Pedagang Kaki Lima (Studi Pada Pedagang Kaki Lima Di Bangsri Jepara)." *Jurnal Akuntansi Dan Investasi* 14, no. 1 (2015): 65–77. <https://journal.umy.ac.id/index.php/ai/article/view/496/628>.
- Al-Muslih, Abdullah Shalah. *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Gema Insani Press, 2002.
- Ali, Al-Jumantul. *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*. Bandung: CV. Penerbit J-Art, 2004.
- Alkaf, Alces Putra, Moh Amin, and Siti Aminah Anwar. "Makna Laba Bagi Petani Kopi (Studi Kasus Di Desa Sumbermanjing Wetan, Kecamatan Sumbermanjing Wetan, Kabupaten Malang)." *E-Jra* 11, no. 04 (2022): 1–9. <http://riset.unisma.ac.id/index.php/jra/article/view/17850/13512>.
- Ana Pratiwi, Kuni Zakiyyatul Laila, Daru Anando. "PENGARUH PENGUNGKAPAN SUSTAINABILITY REPORT TERHADAP KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN PERBANKAN DI INDONESIA." *Jurnal Akuntansi Terapan Dan Bisnis* 2, No. 1 (2022).
- Arwanda, Febry, Dimas Aditya, Wahyu Laksana, Caesar Laire, Rafles Ginting, Universitas Tanjungpura, and Coresponding Author. "STUDI FENOMENOLOGI PADA PEDAGANG KAKI LIMA," n.d.
- Ayumiati. "Pencatatan Laba Dalam Perspektif Akuntansi Syariah Dan Konvensional." *Ekobis: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Syariah* 1 (2017).
- Belkaoui, A.R. *Teori Akuntansi*. Edisi Pert. Jakarta: Selemba Empat, 2000.
- Breton, Gaétan. *For a Definition of Accounting. A Postmodern Accounting Theory*, 2018. <https://doi.org/10.1108/978-1-78769-793-520181005>.
- Dharmawati, Made. *Kewirausahaan*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2016.
- Djamrud, Faisal. "Makna Laba Bagi Petani Gula Merah Di Desa Tutumaluleo

- Kecamatan Galela Utara” 05 (2022): 11–25.
- Ervina, Nelly. *Teori Akuntansi*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2022.
- Fachruddin, Fachri. *KONSEP LABA BERDASARKAN FIQH MU’ĀMALAH*. Bogor: Marwah Indo Media, 2012.
- Fachrudin, Fachri. “Berdasarkan Fiqh Mu ’ Āmalah,” 2020, 99.
- Furywardhana, Firdaus. *Akuntansi Syariah Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Depok: Guepedia, 2016.
- Harahap, Rohaa. “Analisis Pemahaman Laba Dalam Penentuan Laba Optimal (Studi Kasus Pada Pedagang Keliling Di Kecamatan Padang Bolak,” 2022.
- Harahap, Sofyan Syahri. *Teori Akuntansi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Hasanah, Lailatul Farha Nur. Luluk Musfiroh. “P T Sgn, P G Glenmore, and Berdasarkan Psak.” *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu* 2 (2014). <https://doi.org/https://doi.org/10.59435/gjmi.v2i2.327>.
- Husain. *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam, Alih Bahasa Husnul Fatarib*. Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001.
- Kamrad, Bardia, Keith Ord, and Glen M. Schmidt. ““Maximizing the Probability of Realizing Profit Targets versus Maximizing Expected Profits: A Reconciliation to Resolve an Agency Problem.”” *International Journal of Production Economics* 238, no. May (2021): 108154. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2021.108154>.
- Kirana, Atia, and Masdar Ryketeng. “Persepsi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Mengenai Keuntungan.” *Bata Ilyas Journal of Accounting* 2, no. 1 (2021): 1–17. <https://doi.org/10.37531/bijak.v2i1.1026>.
- Kiyarsi, Retno, and Risma Wira Bharata. “Based on the Library Research Method” 4, no. November (2021): 66–74.

- Lowe, Alana. Yesh Nama. "A Research Agenda for Problematizing Profit and Profitability." *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 33 (2019). <https://doi.org/10.1108/AAAJ-11-2019-4243>.
- Mansyur, Zaenudin. "Konsep Laba Berkah Dalam Perdagangan Syariah." *Asy-Syari'ah* 24 No. 2 (2022). <https://doi.org/10.15575/as.v24i2.16733>.
- Miles, Matthew B. "Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru." Jakarta: UI Press, 2014.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010.
- Myers, James N., Linda A. Myers, and Douglas J. Skinner. "Earnings Momentum and Earnings Management." *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 22, no. 2 (2007): 249–84. <https://doi.org/10.1177/0148558X0702200211>.
- Najib, Mohamad Ainun. "PENGUATAN PRINSIP SYARIAH PADA PRODUK BANK SYARIAH." *Jurisprudence* 7 No 1 (2017).
- Narbuko, Cholid. Abu Achmadi. *Metode Penelitian, Cetakan Ke-11*. Jakarta: Pt. Bumi Aksara, 2010.
- Nasrullah, Muhammad. *Metode Penelitian Pendidikan (Prosedur Penelitian, Subyek Penelitian, Dan Pengembangan Teknik Pengumpulan Data)* No Title. Sidoarjo: UMSIDA Press, 2023.
- Nasution, Adanan Murroh. "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam." *Jurnal El-Qanuniy: Jurnal Ilmu-Ilmu Kesyarahan Dan Pranata Sosial* 4, no. 1 (2018): 88–100. <https://doi.org/10.24952/el-qonuniy.v4i1.1829>.
- Parmono, Agung, and Aminatus Zahriyah. "Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kabupaten Jember." *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)* 6, no. 2 (2021): 209–41. <https://doi.org/10.32528/jiai.v6i2.4983>.

- Patrisius Istiarto Djiwandono, Wawan Eko Yulianto. *Penelitian Kualitatif Itu Mengasyikkan*. 1st ed. Yogyakarta: penerbit Andi, 2023.
- Penyusun, Tim. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*. Jember: UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2021.
- Permana, Hendra. "IMPLEMENTASI KEBIJAKAN PENERTIBAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KOTA BANDUNG." *Dinamika : Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Negara* 10 (2023).
- Rohmatunnisa, Layly Dwi. "Makna Laba Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil , Dan Menengah" 4 (2023): 125–36. <https://doi.org/10.32815/ristansi.v4i2.1680>.
- Sa'diyah, Hikmatu, and Eny Latifah. "Konsep Laba Akuntansi Syariah Dalam Bisnis Syariah Di Indonesia." *JISEF : Journal Of International Sharia Economics And Financial* 2, no. 01 (2023): 63–78. <https://doi.org/10.62668/jisef.v2i01.1138>.
- Safrudin, Ahmad Hafid. "Studi Ma'āni Al-Hadist Terhadap Hadis-Hadis Keuntungan Jual Beli." *SALIMIYA: Jurnal Studi Ilmu Keagamaan Islam* 1 (2020).
- Samarinda, Kuliner D I. "Jurnal Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda" 2, no. 2 (2023): 57–61.
- Sataruddin, Suprianto, and A Daeng. "Jurnal Elastisitas." *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 2, no. 2 (2020): 168–79.
- Siallagan, Hanomangan. *Teori Akuntansi*. Edisi Pert. Medan: LPPM UHN Press, 2020.
- Siringoringo, Naomi Febrianti, Arthur Simanjutak, Rike Yolanda Panjaitan, and Melanthon Rumapea. "Pengaruh Account Receivable Turnover, Debt To Asset Ratio, Dan Dividend Payout Ratio Terhadap Pertumbuhan Laba Pada

- Perusahaan Aneka Industri Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020.” *Jurnal Manajemen* 8, no. 1 (2022): 135–54. <https://ejournal.lmiimedan.net/index.php/jm/article/view/161>.
- Siyoto, Sandu. M Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sudaryono. *METODE PENELITIAN Kuantitatif, Kualitatif, Dan Mix Method*. Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- Sugiono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Suhardi. *Teori Akuntansi*. Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2023.
- Suharsono, Riyanto Setiawan. *Teori Akuntansi*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2020.
- Tenrigau, Andi Mattingaragau, Nur Aida, Wawan Darmawan, and Herawati Dahlan. “Makna Laba Berbasis NOL Dalam Restorasi Kaum Duafa.” *Jurnal Akuntansi Multiparadigma* 14, no. 3 (2023): 610–25. <https://doi.org/10.21776/ub.jamal.2023.14.3.42>.
- Triyuwono, Iwan. “METAFORA ZAKAT DAN SHARI’AH ENTERPRISE THEORY SEBAGAI KONSEP DASAR DALAM MEMBENTUK AKUNTANSI SYARI’AH.” *JAAI* 5 No 2 (2001).
- Wisudawan, Kautsar, and Universitas Khairun Ternate. “Hermeneutika Laba Pada Nelayan Pajeko Kelurahan Rua Di Kota Ternate,” 2006, 29–38.
- Zahriyah, Aminatus, and Ikrimatul Hasanahb. “PENGARUH LABA KOTOR, LABA OPERASI DAN LABA BERSIH TERHADAP ARUS KAS YANG AKAN DATANG (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2021).” *JURNAL E\_INVESTA: Jurnal Rumpun Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2023.



## Matrik Penelitian

| Judul                                                                                                             | Variabel                           | Indikator                                             | Sumber Data                                                        | Metode Penelitian                                                                                                                                                                                                          | Fokus Penelitian                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Analisis Makna Laba dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima di Depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember | 1. Makna Laba<br>2. Penentuan Laba | 1. Laba<br>2. Penentuan Laba<br>3. Pedagang Kaki Lima | Data Primer:<br>Pedagang Kaki Lima di depan Kampus UIN KHAS Jember | 1. Metode kualitatif<br>2. Dengan pendekatan deskriptif<br>3. Metode Pengumpulan Data:<br>a. Wawancara<br>b. Observasi<br>c. Dokumentasi<br>4. Dokumentasi Keabsahan Data dengan Triangulasi Metode dan Triangulasi Sumber | 1. Bagaimana makna laba menurut para pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?<br>2. Bagaimana penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember? |



## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Balqis Nadia Tilla Humairoh  
NIM : 211105030037  
Program Studi : Akuntansi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Instansi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

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

Jember, 01 Mei 2025

Saya yang menyatakan



Balqis Nadia Tilla Humairoh  
NIM. 211105030037

## **PEDOMAN WAWANCARA**

1. Apa itu makna laba bagi bapak/ibu?
2. Bagaimana bapak/ibu meenentukan laba dari hasil penjualan?
3. Berapa pendapatan yang diperoleh bapak/ibu per hari?
4. Apakah bapak/ibu memiliki target penjualan dalam sehari?
5. Menurut bapak/ibu apakah ada faktor-faktor tertentu yang mempengaruhi besar kecilnya laba?
6. Apakah ada biaya yang bapak/ibu keluarkan untuk penjualan disini (biaya sewa/listrik) ?
7. Apakah bapak/ibu memiliki alasan tertentu mengapa memilih penjualan di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?
8. Sudah berapa lama bapak/ibu penjualan?
9. Berapa biaya produksi bapak/ibu perhari?
10. Apakah bapak/ibu melakukan pencatatan keuangan?
11. Apakah setiap hari bapak/ibu penjualan?
12. Dari jam berapa bapak/ibu penjualan?



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febl@uinkhas.ac.id](mailto:febl@uinkhas.ac.id) Website: <https://febl.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-517/Un.22/7.a/PP.00.9/02/2025  
Lampiran : -  
Hal : Permohonan Izin Penelitian

01 Februari 2025

Kepada Yth.  
Pedagang Kaki Lima  
Jl. Mataram No. 1, Karang Mluwo, Mangli, Kecamatan Kaliwates.

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Balqis Nadia Tilla Humairoh  
NIM : 211105030037  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Akuntansi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai Analisis Makna Laba dan Penentuan Laba bagi Pedagang Kaki Lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wakil Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu



d



## SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Abdul Hamid  
Jabatan : Pedagang Kaki Lima  
Alamat : Jl. Jurnat, Karang Mluwo – Mangli - Kaliwates

Menerangkan bahwa nama dibawah ini:

Nama : Balqis Nadia Tilla Humairoh  
NIM : 211105030037  
Program Studi : Akuntansi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Yang bersangkutan telah melaksanakan dan menyelesaikan penelitian terhadap pedagang kaki lima dengan judul “Analisis Makna Laba dan Penentuan Laba bagi Pedagang Kaki Lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember” mulai tanggal 01 Februari 2025 sampai dengan 28 Februari 2025.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 28 Februari 2025

  
Abdul Hamid



### JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Nama : Balqis Nadia Tilla Humairoh  
NIM : 211105030037  
Judul : Analisis Makna Laba dan Penentuan Laba bagi Pedagang  
Kaki Lima di depan Kampus UIN Kiai Haji Achmad  
Siddiq Jember  
Lokasi : Jalan Mataram Nomor 1, Karang Mluwo, Mangli,  
Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember

| No | Tanggal             | Jurnal Kegiatan                                                               | Paraf |
|----|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 1. | 1 Februari<br>2025  | Melakukan observasi pedagang kaki lima.                                       |       |
| 2. | 16 Februari<br>2025 | Melakukan wawancara dengan bapak Hamid selaku informan pertama.               |       |
| 3. | 16 Februari<br>2025 | Melakukan wawancara dengan ibu Ayub selaku informan kedua serta dokumentasi.  |       |
| 4. | 19 Februari<br>2025 | Melakukan wawancara dengan bapak Imam selaku informan ketiga dan dokumentasi. |       |
| 5. | 22 Februari<br>2025 | Melakukan wawancara dengan bapak Saiful selaku informan keempat.              |       |
| 6. | 25 Februari<br>2025 | Melakukan wawancara dengan bapak Sugik selaku informan kelima.                |       |
| 7. | 27 Februari<br>2025 | Melakukan wawancara dengan bapak Hamid dan dokumentasi.                       |       |
| 8. | 27 Februari<br>2025 | Melakukan wawancara dengan bapak Saiful dan dokumentasi.                      |       |
| 9. | 28 Februari<br>2025 | Melakukan wawancara dengan bapak Sugik dan dokumentasi.                       |       |

## DOKUMENTASI PENELITIAN

### 1. Bapak Hamid



Wawancara dengan bapak Hamid (Minggu, 16 Februari 2025)

### 2. Ibu Ayub





Wawancara dengan ibu Ayub (16 Februari 2025)

### 3. Bapak Imam



Wawancara dengan bapak Imam ( 19 Februari 2025)

#### 4. Bapak Saiful



Wawancara dengan bapak Saiful (22 Februari 225)

#### 5. Bapak Sugik





Wawancara dengan bapak Sugik (25 Februari 2025)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [feb@uinkhas.ac.id](mailto:feb@uinkhas.ac.id) Website: <http://uinkhas.ac.id>



**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Balqis Nadia Tilla Humairoh  
NIM : 211105030037  
Program Studi : Akuntansi Syariah  
Judul : Analisis Makna Laba dan penentuan laba bagi pedagang kaki lima di depan kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Drillbit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Drillbit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Jember, 06 Mei 2025  
Operator Drillbit  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

( Hj. Mariyah Ulfah, M.El )  
NIP. 197709142005012004





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



**SURAT KETERANGAN**

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Balqis Nadia Tila Humairoh  
NIM : 211105030037  
Semester : Delapan

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 02 Mei 2025  
Koordinator Prodi. Akuntansi Syariah,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

  
Dr. Nur Ika Mauliyah, M. Ak



## BIODATA PENULIS



Nama : Balqis Nadia Tilla Humairoh  
NIM : 211105030037  
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 15 Juli 2002  
Alamat : Dusun Gumuk Kerang RT/RW 003/015,  
Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember  
Email : [balqisnadiatillah15@gmail.com](mailto:balqisnadiatillah15@gmail.com)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Program Studi : Akuntansi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
No. Telepon : 089522565794

### Riwayat Pendidikan:

- |                                       |                   |
|---------------------------------------|-------------------|
| 1. SDN Ajung 02                       | : Tahun 2009-2015 |
| 2. MTs Al-Barokah An-Nur Khumairoh    | : Tahun 2015-2018 |
| 3. SMA Plus Al-Azhar                  | : Tahun 2018-2021 |
| 4. UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember | : Tahun 2021-2025 |