

AKUNTANSI PANCASILAIS DALAM USAHA MIKRO

Hanjar Ikrima Nanda
 Universitas Negeri Malang, Jalan Semarang 5 Malang
 Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang
 Email: rimanda.147@gmail.com

Abstrak

Pancasila yang merupakan dasar negara sudah selayaknya menjadi landasan perumusan kebijakan akuntansi di Indonesia. Penelitian ini ingin mengetahui apakah usaha mikro sudah mengarahkan ke-akuntansi-annya sesuai perspektif Pancasila. Desain penelitian kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan tercerminkannya akuntansi Pancasila pada usaha mikro, yang belum berhubungan dengan pihak kreditor, baik internal maupun eksternal. Proses internalisasi Pancasila tersebut seringkali terganggu oleh kebijakan Akuntansi yang memperbolehkan dilakukannya manajemen laba.

Kata Kunci: Akuntansi, Pancasila, Usaha mikro

1. PENDAHULUAN

Akuntansi berdasarkan perspektif Pancasila adalah pertanggungjawaban manusia kepada Tuhan melalui pemanusiaan manusia, semangat persaudaraan, pengangkatan derajat rakyat, serta penyeimbangan kebutuhan jasmani dan rohani manusia dalam hal aktivitas keuangan (Sitorus, 2015:254). Sila pertama Pancasila, Ketuhanan Yang Maha Esa, mengarahkan bisnis pada perhatian untuk selalu menyertakan Tuhan saat menentukan arah dan bagaimana bisnis berjalan). Menyertakan Tuhan bersifat universal, tidak terbatas pada agama, melainkan pada nilai spiritual manusia dalam memandang Tuhan (Fry & Slocum Jr., 2008). Manfaat usaha dalam perspektif Pancasila Perkembangan UMKM, penopang perekonomian bangsa UMK -> Akuntansi ---- sesuai pancasila kah?

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif. Data dikoleksi dengan menggunakan wawancara kepada pengusaha tempe skala mikro yang

ada di Malang. Infroman dipilih menggunakan teknik *snowball sampling*.

3. ANALISIS DATA

Penguraian data menurut bagian-bagiannya dan penelaan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian-bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.

Usaha mikro kecil seringkali tidak membukukan keuangan usahanya. Beberapa dari mereka hanya menuliskan hal-hal yang bersifat penting, seperti piutang usaha dan utang usaha. Penulisan kedua hal tersebut dianggap penting agar tetap bisa memperkirakan kebijakan yang diambil untuk usaha, sebagaimana pernyataan Ibu SN berikut.

“Yaiya segalanya harus dipikirkan (catat piutang). Lha kalau satu hari pagi jebret! Ke tukang seeet kerja biasanya, masak berapa, sekian. Nanti dapat bel, minta ini.. harus dikalkulasi, masak harus sekian”

Sekalipun Ibu SN mencatat piutangnya, namun Beliau mengatakan jika beberapa kali harus mengikhhlaskan piutang

karena pelanggan tidak membayar. Bapak AS dan Bapak SA juga menyatakan hal yang sama, yaitu mengingatkan-pelanggan yang pernah *wanprestasi* dan tidak memberikan piutang lagi kepada pelanggan tersebut untuk beberapa waktu sampai kepercayaan bisa dipegang. Bagaimanapun, pengusaha biasanya menagih piutang semampu mereka, dan jika seterusnya tidak dapat ditagih maka mereka mengikhhlaskan. Signifikan ataupun tidak nominal piutangnya, seringkali berlalu begitu saja. Hal tersebut terjadi karena pengusaha mikro kecil biasanya tidak memiliki banyak waktu untuk menagih piutang, mereka lebih fokus melayani pelanggan yang masih amanah.

Tindakan tidak terlalu mengejar tertagihnya piutang bisa jadi merupakan kelemahan dari usaha mikro dan kecil, akan tetapi tanpa disadari akan meminimalisir konflik sehingga persaudaraan tetap terjaga. Mereka seringkali *kapok* dengan tidak tertagihnya piutang. Mereka memiliki cara tersendiri untuk menolak pelanggan yang pernah *wanprestasi*, yaitu dengan tidak memberikan pembelian dengan pembayaran berikutnya lagi kepada pelanggan tersebut. Perwujudan Sila ke-3 Pancasila tampak dalam hal tersebut, dimana tanpa disadari mereka sebenarnya menghindari konflik. Pengusaha mikro dan kecil lebih memilih mengalah, apalagi ketika mereka mengetahui latar belakang ekonomi pelanggannya (agen).

Tindakan memilih pelanggan yang akan diberikan piutang dilakukan untuk menyelamatkan usahanya. Pak SR misalnya, yang seringkali memberikan harga istimewa bagi pelanggan yang menjual kembali produknya. Pengusaha yang lain juga mengatakan bahwa pelanggan yang merupakan agen sengaja didahulukan dilayani dan diberikan harga istimewa (lebih rendah) semata-mata agar mereka mudah menjualnya kembali. Pak SR mengakui jika

penjualan langsung ke pelanggan (konsumen akhir) akan mendatangkan untung lebih besar, namun Beliau mengharapkan terciptanya bagi hasil dengan pihak lain (agen). Istri Pak SR menuturkan sebagai berikut.

“kalau di lapak di potong labanya, jadi yang jualan labanya juga ikut berkurang, tetapi tidak masalah agar yang memotong laba tadi masih bisa tetap berjalan atau istilahnya sistem bagi hasil”.

Perasaan ikhlas tersebut menunjukkan adanya rasa membantu sesama dalam hal aktivitas keuangan. Semangat membantu perekonomian sesama ini merupakan wujud dari aktivitas untuk mengangkat derajat masyarakat, hal tersebut tanpa disadari juga perwujudan dari pola pendidikan karakter bangsa Indonesia yang telah di dengungkan pemerintah beberapa tahun lalu. Disadari atau tidak, para pengusaha mengharapkan terciptanya keseimbangan ekonomi dan tentunya tetap memikirkan kelanjutan usahanya (*going concern*) di masa mendatang. Pemberian harga kepada agen yang lebih rendah akan memudahkan agen untuk berjualan, yang pada akhirnya memudahkan pengusaha untuk memasarkan produknya kepada agen. Bu SN menambahkan jika seringkali harus menolak pelanggan (konsumen akhir) yang membeli melebihi kapasitas penjualan langsungnya, dan tidak melakukan pemesanan terlebih dahulu. Hal tersebut semata-mata dilakukan untuk menjaga kepercayaan agen. Bu SN biasanya menyarankan kepada pelanggan tersebut untuk membeli kepada agennya.

Upaya penguatan rantai perekonomian selalu dilakukan dengan menjaga kepercayaan pelanggan-pelanggannya, baik agen maupun konsumen akhir. Bu SN selalu meminta kritik dan saran dari pelanggan terkait produknya. Beliau selalu termotivasi

untuk terus memperbaiki produk maupun pelayanannya kepada pelanggan, termasuk kenyamanan karyawannya pada saat bekerja. Upaya memperkuat rantai perekonomian juga dilakukan dengan kesediaan berbagi pengalaman dan terkadang memberikan pengajaran untuk menghasilkan produk yang disukai pelanggan. Ibu SN tidak pernah *pelit* berbagi pengalaman. Beliau yakin jika rejeki sudah ada yang mengatur, sehingga tidak takut kalah saing.

Pengusaha lain juga tidak enggan berbagi pengalaman. Mereka yakin jika keberhasilan pembuatan tempe itu tergantung dengan ketelatenan setiap individu untuk merawat tempe. Ibu SN mengungkapkan jika sering bangun di malam hari untuk menjaga kondisi tempe sehingga hasilnya maksimal, pengusaha lain juga melakukan hal yang sama. Ilmu merawat kondisi tempe ini seringkali yang sulit ditularkan, karena perlu jam terbang tinggi untuk dapat memberi perlakuan yang tepat terhadap tempe. Kebiasaan berbagi ilmu ini menunjukkan terakarnya semangat untuk saling membantu mengangkat roda perekonomian orang sekitar.

Para pelaku usaha mengungkapkan jika tidak takut kalah saing karena biasanya mereka memiliki daerah pemasaran masing-masing, dengan waktu berjualan masing-masing. Mereka enggan berebut pasar, kecuali konsumen “mengejar” sendiri. Ciri khas masing-masing pengusaha, meskipun memiliki resep sama, memang hal yang unik. Konsumen di luar daerah pemasaran biasanya disarankan untuk membeli langsung ke rumah usaha, hal tersebut semata-mata dilakukan untuk menghindari konflik antar pengusaha. Semangat membangun persatuan dapat diperhatikan dari kebiasaan tersebut.

Keyakinan yang tinggi terhadap adanya Tuhan seringkali melekat pada jiwa pengusaha. Mereka sangat percaya jika ada

Dzat yang mengatur rejeki masing-masing. Hal tersebut tampak dari keseharian para pengusaha yang tidak memiliki unsur dendam atau menyalahkan pihak lain ketika hasil penjualan atau produksi menurun, padahal mereka sudah berusaha keras. Instropeksi diri, dan mencari tahu penyebab seringkali dilakukan, tanpa menyalahkan pihak lain.

Besarnya keyakinan terhadap Tuhan juga dapat dilihat dari keseharian beribadah para pengusaha. Pak PP menceritakan salah satu alasan berhenti menjadi pegawai swasta adalah karena keinginan untuk dapat beribadah tepat waktu. Beliau juga mengungkapkan jika laba besar dapat diperoleh jika mau berjualan dini hari di pasar, namun Beliau enggan melakukannya lagi karena mengganggu ibadah subuhnya. Pak PP lebih memilih membuka usaha lain sebagai penghasilan tambahan, yang tidak mengurangi waktu ibadahnya. Bapak dua anak ini mempertegas pentingnya keseimbangan memenuhi kebutuhan lahiriah (makan, sekolah), dan juga memenuhi kebutuhan batiniah agar jiwa tetap gembira. Ibu FB juga demikian, Beliau mengungkapkan keterbatasannya untuk menanamkan nilai-nilai agama pada anak, dan menyatakan jika sekolah agama perlu dikejar. Berikut pengungkapan Ibu FB.

“.. makanya orang hidup itu nggak usah pesimis.... hmm mbak, saya ngaji bisa tapi ngajari anak ngaji nggak bisa, bukan nggak bisa tapi nggak ada waktu. Sekolah disitu (sekolah agama) mahal, anaknya orang kaya, saya nggak minder. Akhlak itu perlu, pinter aja nggak cukup lho....”

Besarnya kekuasaan Tuhan juga membuat Ibu LK percaya jika energi negatif bisa mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan. Ibu LK sangat ingin menjaga keharmonisan keluarganya, yang tanpa

disadari mendorong hubungan harmonis dengan Tuhan.

Perasaan marah akan mempengaruhi kualitas tempe yang dihasilkan. Bapak SW juga demikian, Beliau selalu mencegah anaknya yang sedang marah untuk ikut membantu mengolah produk. Berdasarkan pengalaman Beliau, orang yang sedang marah jika membuat tempe menyebabkan produk tidak jadi, busuk atau mentah. Mereka percaya jika ketenangan jiwa akan mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan.

Ketenangan jiwa diperoleh dari hubungan baik dengan Tuhan., meski pengusaha tempe tidak menyadarinya. Mereka yakin usaha ini menurut Inglehart dikutip oleh Myers (2000) mengemukakan dalam survey yang diambil di berbagai bangsa, individu yang aktif secara religius dilaporkan memiliki level kebahagiaan yang tinggi.

Kepercayaan adanya Tuhan seringkali berbaur dengan tradisi dan juga kondisi sekitar. Beberapa pengusaha percaya adanya kekuatan lain atau “*magic*” yang mempengaruhi kualitas tempe yang dihasilkan. Kekuatan kepercayaan pada unsur mistis yang kuat di beberapa daerah mempengaruhi cara pandang pengusaha terkait dengan keberhasilan produksi tempe. Ibu SN menyatakan sebagai berikut.

“Memang di sana juga lebih dari itu kadang-kadang kita ada tetangga meninggal. Kita waktu ngasih rabuk tempe, selesai di rabuk kan mau di cetak itu ya. Ada orang meninggal, kita kerja, orang itu lewat. Kan sing meninggal kan tetangga tadi, “waa ada orang meninggal kok membuat tempe, bisa nggak jadi”.”

Adapun hal tersebut membuktikan bahwa pengusaha yakin hasilnya tidak akan pernah jadi, seperti yang terungkap dalam tulisan, bahwa

“kebanyakan orang sana begitu, setiap orang meninggal, ada orang lewat, dia tetap di situ, nggak jadi! Tapi kalau aku itu nggak, begini orang bilang gitu, yang menjadikan bukan manusia tapi Allah. Jadi aku nggak punya keyakinan kalau ada orang lewat itu ndak jadi, ndak...”

Adanya unsur lain selain Tuhan, memang masih melekat menjadi kepercayaan masyarakat di beberapa daerah. Hal tersebut memicu sikap yang berbeda-beda antar pengusaha. Pengusaha yang lebih yakin terhadap kekuatan Tuhan akan menggantungkan kepercayaan penuh kepada Tuhan sebagai pemberi rejeki. Pengusaha yang mengikuti tradisi biasanya akan meminta bantuan pihak lain untuk menangkal unsur *magic*. Bagi mereka, hal tersebut merupakan bentuk suatu usaha yang harus dilakukan untuk menyelamatkan dari kegagalan produk yang mempengaruhi diperolehnya rejeki. Pengusaha yang tidak bermain curang akan memilih menangkal *magic* daripada membalasnya. Sifat dan kepercayaan masing-masing pengusaha tersebut mewarnai prosentase adanya kepercayaan terhadap Tuhan dan juga sikap tenggang rasa, hal tersebut jelas bahwa nilai-nilai Pancasila tercermin dalam kegiatan sehari-hari termasuk dalam hal penjualan.

Peranan memanusiakan manusia atau dalam istilah Jawa ngewongke juga dapat diperhatikan dari cara pengusaha memperlakukan karyawannya. Ibu FB mengatakan jika mengayomi karyawan sangatlah dibutuhkan untuk menjaga kelancaran usahanya, seperti pernyataan beliau berikut.

“menghidupi karyawan itu tidak mudah. Kalau sudah ditinggal karyawan sangat susah, mengulang lagi. Intinya usaha seperti ini harus multi talent”

Usaha positif untuk menjaga harmonisasi timbal balik dengan pelanggan dan karyawan tersebut, tanpa disadari telah memberikan sumbangsih untuk mengangkat derajat rakyat dalam hal keuangan. Ibu SN yang sudah lama menerjuni dunia produksi tempe mengutarakan pengalamannya bahwa mengayomi karyawan, agar tidak berhenti kerja, adalah hal yang sangat penting. Beliau mengungkapkan jika bukan hanya terkait dengan kelangsungan usaha, namun juga terkait dengan kelangsungan hidup karyawan tersebut.

“iya, kan kita juga sama-sama manusia. Makan juga makan. Ya kita harus sama-sama baik lah, saling menjaga kejujuran. Kalau pegawai kita gak jujur, kita juga gak suka kan, juga dirugikan, dulu aku juga pernah seperti itu..... Aku sudah menggaji lebih besar dari yang lain..... Sementara aku sengsara sedikit ya, selesai dari pasar, pelanggan-pelanggan selesai, kita kerja sendiri, sambil jalan ya, sambil mencari(karyawan baru)”

Langkah untuk menjaga derajat rakyat tersebut merupakan salah satu upaya diwujudkan sila ke-2 dan ke-4 Pancasila. Memanusiakan manusia diwujudkan dengan mengayomi kebutuhan karyawan. Keterbukaan untuk menampung kritik dan saran merupakan wujud kesediaan untuk bermusyawarah.

Kehidupan ber-pancasila sejatinya telah terinisiasi dalam diri pelaku usaha tempe skala mikro-kecil. Pada hakikatnya Pelaku usaha tersebut tidak menyadari inisiasi tersebut dalam aktivitas mereka. Pentingnya menjaga hubungan dengan Tuhan melalui memanusiakan manusia, semangat persaudaraan, pengangkatan derajat rakyat, serta penyeimbangan kebutuhan jasmani dan rohani manusia dalam hal aktivitas keuangan para

pengusaha tempe skala mikro-kecil, menunjukkan adanya akuntansi sesuai perspektif Pancasila. Pelaku usaha mikro-kecil biasanya tidak mencatat keuangannya, namun hanya mengangan-angan aktivitas ekonomi yang dilakukan. Mereka lebih jujur menyikapi keadaan, tanpa membohongi diri sendiri dengan berusaha memaksimalkan laba. Jiwa Pancasila masih terjaga kemurniannya di kalangan pengusaha tempe skala mikro-kecil dikarenakan mereka tidak terkejar oleh tagihan-tagihan, seperti menunjukkan laporan keuangan kepada pihak eksternal (bank). Usaha mikro-kecil seringkali enggan untuk menambah modal usaha, apalagi berurusan dengan pihak bank. Mereka cenderung menghindari risiko.

Penambahan modal usaha biasanya didapatkan dari tabungan, atau pinjaman keluarga, atau tetangga dekat. Jumlah yang dipinjam juga relatif kecil, hanya sebatas menutupi kerugian sebagaimana informasi dari Pak SN berikut.

“Modal dari celengan ada, dari pinjaman ada. Kalau celengan sudah habis ya dari pinjaman. Kan kalau magic biasanya gak hanya sehari dua hari. Terus.”

Pinjaman modal untuk penambahan kapasitas produksi dilakukan hanya ketika ada pesanan yang sudah pasti. Ibu FB menambah kapasitas produksi sebatas kebutuhan dengan cara meminjam kepada saudaranya. Inisiatif pembagian laba usaha kepada orang terdekat juga menunjukkan adanya semangat persaudaraan, dimana ketika satu pihak kekurangan maka ditutupi dengan stok dari pihak lain. Ibu FB secara tidak langsung membagi keuntungan usaha kepada pihak lain. Stok dari pihak lain berupa bahan mentah saja, dalam hal ini Ibu FB ingin tetap menjaga kualitas produksinya dengan produksi sendiri stok tambahan tersebut.

Cara mendapatkan suntikan dana maupun bahan baku untuk memenuhi pesanan, dilakukan para pengusaha dengan apa adanya, dalam arti tidak melebih-lebihkan kondisi perusahaannya. Namun untuk menutupi kerugian, Pak SN mengakui harus berusaha membujuk orang terdekat agar mau membantu menutupi kerugian. Seringkali tidak sulit bagi Pak SN untuk mendapatkan tambahan modal, dengan catatan segera berupaya mengatasi penyebab kerugian, karena masih ada harapan untuk tidak kehilangan pelanggan. Pak SN mengungkapkan sebagai berikut.

“Pinjam juga nggak banyak. Pokoknya segera diatasi (penyebab kerugian), kan pelanggan masih belum ucul (pergi). Gitu wes biasanya dapat pinjaman, tapi yo ndak sering pinjam kok Mbak. Ngatasiilah...”

Ketika orang terdekat tidak bisa memberikan pinjaman, pengusaha biasanya mengajukan kredit dengan bunga yang ringan. Pengusaha seperti Ibu SN menceritakan pengalamannya yang tidak memiliki masalah dalam membuat laporan keuangan, agar diberi pinjaman oleh Bank. Beliau mengatakan ingin meminjam sesuai kondisi riil usaha, tanpa melebih-lebihkan, karena nantinya akan memberatkan. Ibu SN juga menceritakan bahwa pinjam uang hanya digunakan untuk menambah aset tetap.

“Ya itu (hutang) buat fasilitas. Tapi kalau orang lain yang aku lihat, itu biasanya ya buat dagang itu. Tapi berpengaruh. Kalau memang kamu hutang bank buatlah tempat produksi lagi, jadi prosesnya misal satu hari jadi setengah hari soalnya ada 2. Kita jalan 2, bisa produksi tempe, selesai tempe bisa produksi menjes.”

Usaha memaksimalkan laba dengan cara mengefisien-kan produksi dilakukan

oleh Ibu SN. Laporan keuangan yang ditunjukkan Beliau kepada Bank mencerminkan kondisi riil usaha, sehingga tidak mengenal manajemen laba sebagaimana dalam standar akuntansi pada umumnya. Pelaporan sesuai kondisi nyata ini mencerminkan suatu nilai kejujuran, sehingga menunjukkan adanya jiwa Pancasila yang melekat pada pengusaha. Prinsip kejujuran ini senantiasa dipegang, karena mereka juga tidak ingin memiliki risiko tinggi.

Penulisan laporan keuangan yang dibutuhkan bank, memang hal yang cukup sulit dilakukan pengusaha skala mikro-kecil. Keterbatasan data, karena tidak terbiasa mencatat keuangan, memicu kesulitan untuk membuat laporan keuangan. Bagaimanapun, pengalaman usaha membuat mereka bisa menterjemahkan dalam angka terkait kondisi keuangan perusahaan. Hal yang paling disoroti adalah laba. Mereka yang pernah meminjam uang di bank dapat memastikan jika laba yang dihitung sesuai dengan laba yang selama ini didapatkan. Seringkali pengusaha mempertimbangkan dengan seksama kemampuannya untuk mengembalikan utang, oleh karena itu *mark up* terhadap laba diakui pernah dilakukan meskipun jumlahnya tidak signifikan. Pak RD dan Ibu SN mengungkapkan keengganannya berhutang, mereka lebih menyisihkan laba usaha untuk menambah modal. Berikut yang diungkapkan Pak RD.

“Modal itu ya relatif. Kepingin digedekne yo kerja keras”

Pengusaha skala mikro-kecil memang lebih memilih mengembangkan usaha sesuai dengan kemampuannya. Target yang tidak tinggi dan impian yang tidak cukup besar, tidak cukup mendorong mereka untuk meminjam uang ke pihak ketiga. Kebiasaan tersebut justru membuat mereka tidak mengenal manajemen laba. Mereka

secara tidak sadar telah melakukan tindakan sesuai dengan dasar negara, Pancasila. Bagi pengusaha skala mikro-kecil, kemungkinan sangat kecil untuk melakukan kecurangan seperti manajemen laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Diatmika, I.W.B. 2015. Model Bisnis yang Baik dan Bertuhan, (online), (<http://ejournal.uin-malang.ac.id/index.php/el-muhasaba>). *Jurnal Akuntansi El-Muhasaba* 1(6):34-51.
- Myers, D.G. & Diener, E. 2004. Who is happy? (online), (<http://www.acsu.buffalo.edu/~kashdan/happy.pdf>). *Psychological Science* 6:10-19.
- Sitorus, J.H.E. 2015. Membawa Pancasila dalam suatu Definisi Akuntansi. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma* 2(6):254-271.