

GOING CONCERN PERSPEKTIF PELAKU USAHA MIKRO: UPAYA MENGUNGKAP SELUBUNG MAKNA MELALUI FENOMENOLOGI

Wa Ode Rayyani^{*1}, Muhammad Adil², Sri Andayaningsih³, Idrawahyuni⁴

^{1,2,3,4} Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar,
Makassar, Indonesia

*e-mail: waode.rayyani@unismuh.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini berangkat dari fenomena para pelaku usaha mikro yang terus bertahan setiap harinya menjalani masa-masa sulit dalam usahanya, namun terus dapat menjalankan usahanya. Meskipun usaha yang dijalankan “terlihat” memberikan keuntungan yang kecil, namun usaha tersebut terus ada [baca: *eksis*], bahkan mampu melewati setiap masa sulit yang ditemuinya, sementara beberapa usaha besar cukup terpukul ketika melewati ketidakpastian ekonomi. Kami kemudian tertarik untuk mengetahui apa makna *going concern* yang dipahami oleh para pelaku usaha mikro. Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman mengenai makna *going concern* dari sudut pandang pelaku usaha mikro yang terdampak Covid-19 di Sungguminasa, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan. Metode penelitian menggunakan Fenomenologi Transcendental Husserl. Informan sebanyak tiga orang dengan latar belakang usaha menjual kue tradisional (jalangkote dan donat), penjual mainan anak dan usaha oleh-oleh khas Makassar “kacang krispi”. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa informan memahami kelangsungan usaha (*going concern*) sebagai suatu konsep dimana bisnisnya akan terus berlanjut baik di masa normal maupun sulit salah satunya dengan cara mengelola keuangan usaha dengan baik. Makna lain yang terungkap bahwa *going concern* bukan hanya sekedar bagaimana sebuah usaha dapat terus terjaga kestabilan asetnya, namun juga bagaimana menjaga semangat dan sikap optimis terus ada dan menjadi ruh dalam menjalani usaha. Memasrahkan hasilnya pada Tuhan juga menjadi salah satu kiat bertahan dan menjaga kewarasan di tengah kondisi sulit akibat pandemi. Temuan penelitian ini berdasarkan hasil analisis dan *bracketing* bahwa semangat, optimistis dan kepasrahan pada Tuhan merupakan bagian dari prinsip *going concern* perspektif pelaku usaha mikro.

Kata Kunci: Going Concern, Usaha Mikro, Fenomenologi Husserl

ABSTRACT

This research departs from the phenomenon of micro business actors who continue to survive every day through difficult times in their business, but continue to run their business. Even though the business that is being run "seems" to provide small profits, the business continues to exist [: exist], even being able to go through every difficult time it encounters, while some of the businesses are quite large when it goes through economic uncertainty. We are then interested in seeing what the meaning of going concern is implemented by micro business actors. This study aims to understand the meaning of going concern from the point of view of the micro business actors affected by covid-19 in Sungguminasa, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan. The research method used Husserl's

Transcendental Phenomenology. The informants were three people with a background in selling traditional cakes (jalangkote and donuts), selling children's toys and selling traditional Makassar souvenirs "kacang krispi". The results revealed that the informants understand business continuity (going concern) as a concept where the business will continue to run well in normal and difficult times, one of which is by managing finances properly. Another meaning that is revealed is that care is not only about how a business can maintain the stability of its assets, but also how to maintain an optimistic spirit and attitude and become a spirit in running a business. Surrendering the results to God is also one of the ways to survive and maintain sanity amid the difficult conditions caused by the pandemic. The findings of this study are based on the results of the analysis and the brackets that enthusiasm, optimism and surrender to God are part of the going-concern principle of the micro-entrepreneur's perspective.

Keywords: *Going Concern, Micro Enterprises, Husserl's Phenomenology*

1. PENDAHULUAN

Prinsip *going concern* mengasumsikan bahwa posisi akhir pada setiap akun dalam catatan akuntansi suatu bisnis berada pada kondisi yang sehat dan stabil. Konsep ini juga mengasumsikan bahwa bisnis akan terus berjalan di masa depan (pada kondisi yang bisa diduga) [1]. Istilah *going concern* banyak digunakan dalam bidang audit khususnya terkait opini auditor mengenai kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan usahanya di setiap periode [2]. Umumnya *going concern* disebut juga kelangsungan usaha, suatu prinsip dalam akuntansi yang memandang bahwa entitas bisnis tersebut akan terus berjalan pada tahun-tahun mendatang, dan tidak ada rencana untuk melikuidasi bisnis tersebut dalam jangka pendek [3] [4]. Opini audit terkait *going concern* mengisyaratkan bahwa sebuah perusahaan dalam kondisi baik dan dapat menjalankan usahanya setiap periodenya (tidak ada indikasi akan mengalami kebangkrutan). Opini ini menimbulkan kepercayaan dari investor maupun *stakeholder* lainnya terhadap perusahaan. Namun di lain kondisi, auditor juga dapat memberikan opini bahwa perusahaan dalam keadaan “kurang baik” yang menimbulkan keraguan bagi auditor terkait kelangsungan hidupnya.

Memperhatikan rasio keuangan merupakan salah satu cara bagi perusahaan untuk mempertahankan kelangsungannya. Rasio-rasio keuangan seperti rasio likuiditas, manajemen aktiva, manajemen hutang, dan profitabilitas menjadi aspek penting yang diperhatikan oleh perusahaan. Karenanya berbagai cara dilakukan untuk mempertahankan keseimbangan rasio-rasio tersebut. Namun tidak demikian bagi pelaku usaha mikro. Mereka tidak begitu memperhatikan rasio-rasio keuangan tersebut. Cukuplah mereka pahami bahwa usaha yang

dijalaninya harus terus dapat memberikan hasil untuk menghidupi keluarga setiap harinya, baik dalam kondisi yang bisa diprediksi maupun pada kondisi yang tidak dapat diprediksi.

Kondisi yang tidak dapat diprediksi salah satunya adalah terjadinya bencana dan wabah. Pandemi Covid19 yang menerjang dunia tidak terkecuali Indonesia (sejak Februari 2020) membawa dampak yang cukup berat dirasakan oleh masyarakat tidak terkecuali para pelaku usaha mikro. Usaha mikro yang sebagian besar mengandalkan pendapatan harian menjadi salah satu jenis usaha yang paling rentan mengalami kebangkrutan dikarenakan tidak memiliki cadangan aset yang dapat menopang usaha saat menghadapi masa-masa sulit. Menteri Ekonomi Koperasi dan UKM mengungkapkan bahwa kurang lebih 50% pelaku usaha mikro kecil dan menengah berpotensi gulung tikar [5]. Hal senada juga diungkapkan oleh Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia bahwa sebanyak 48,6% dari total 60 juta pelaku usaha mikro kecil dan menengah harus menutup usahanya dikarenakan imbas dari pandemi covid 19 [6]. Data ini menunjukkan bahwa pelaku usaha, khususnya usaha mikro merupakan jenis usaha yang sulit bertahan di tengah kondisi sulit karena tidak memiliki cukup cadangan aset. Keuntungan yang diperoleh hanya cukup digunakan untuk operasional keseharian usaha, dan memenuhi kebutuhan pokok keluarga. Meski ada yang gulung tikar, namun masih banyak para pelaku usaha mikro masih tetap berusaha menjalankan usahanya, pelan-pelan mulai bangkit lagi menghadapi era new normal. Bagaimana selanjutnya pelaku usaha mikro dapat mempertahankan usahanya dan melewati masa-masa sulit menjadi penting untuk diungkapkan.

Pelaku usaha mikro sendiri merujuk pada seseorang yang menggeluti usaha dimana bidang usahanya tergolong dalam kategori usaha mikro. Usaha mikro menurut SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah) adalah usaha produktif dan merupakan bagian dari UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang berbentuk perusahaan perseorangan dengan kriteria memiliki aset kurang dari atau sama dengan lima puluh juta rupiah ($\leq$ Rp. 50.000.000,-) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) serta memiliki omset tahunan kurang dari atau sama dengan tiga ratus juta rupiah ($\leq$ Rp. 300.000.000,-) [7]. Dalam konsep penelitian ini, pelaku usaha mikro yang menjadi informan memenuhi kriteria usaha mikro yang dimaksudkan dalam SAK EMKM di atas.

Kembali pada pembahasan *going concern* di atas, secara umum dapat dipahami bahwa *going concern* merupakan sebuah konsep di dalam akuntansi yang menyatakan bahwa sebuah usaha didirikan dengan maksud bahwa usaha tersebut akan terus menjalankan aktivitasnya

pada setiap periode atau dalam jangka waktu yang lama [8]. Konsep ini umumnya kurang dipahami oleh para pelaku usaha mikro. Mereka (pelaku usaha mikro) menjalankan usaha untuk tujuan dapat bertahan hidup (membiayai kebutuhan primer) setiap harinya, bagaimana mempertahankan agar dapur tetap berasap. Konsep *going concern* terkesan “mewah” dan “eksklusif” bahkan untuk sekadar diketahui dan dipahami oleh mereka. Penelitian ini tertarik untuk mengungkap makna *going concern* dari sudut pandang para pelaku usaha mikro. Hasil penelitian ini diharapkan membuka cakrawala dan sudut pandang lain terkait *going concern*.

2. METODE PENELITIAN

Analisis Permasalahan

Pelaku usaha mikro yang mengandalkan pendapatan harian untuk dapat bertahan hidup, membuktikan dirinya mampu bertahan menghadapi ketidakpastian. Krisis ekonomi yang lebih tepatnya disebut sebagai tragedi ekonomi yang terjadi di Indonesia tahun 1998 silam memang cukup dirasakan dampaknya oleh para pengusaha mikro akibat efek harga BBM (Bahan Bakar Minyak) yang melonjak tinggi. Namun begitu, jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar yang bertumbangan karena krisis ekonomi tersebut, maka usaha mikro dapat dikatakan cukup kuat bertahan di tengah resesi 1997/1998.

Awal tahun 2020 menjadi mimpi buruk masyarakat dunia dengan hadirnya virus yang disebut covid19. Virus tersebut tidak saja menginfeksi manusia namun juga menyerang sistem perekonomian. Satu persatu perusahaan mulai merasakan dampak dari wabah. Terutama saat kebijakan *lockdown* dan *social distancing* diberlakukan. Para pelaku usaha mikro nyaris kehilangan penghasilan harian. Namun sekali lagi mereka membuktikan diri mampu bertahan di tengah ketidakpastian. Tanpa cadangan aset dan tanpa pengetahuan mengenai konsep *going concern*, usaha mikro dapat dikatakan *survive* dan tahan banting di setiap keadaan. Untuk itu penelitian ini tertarik untuk mengungkap bagaimana *going concern* dipahami dan dimaknai oleh para pelaku usaha mikro.

Rancangan Metode

Penelitian ini mencoba menguak selubung makna *going concern* dari kacamata pelaku usaha mikro. Pisau analisis yang digunakan untuk membedah data adalah fenomenologi transendental Husserl yang berada dibawah payung paradigma kualitatif interpretif.

Fenomenologi *Transcendental* Husserl merupakan suatu studi kesadaran mengenai “aku” yang berangkat dari pengalaman yang membentuk persepsi [9]. “Aku” dalam hal ini

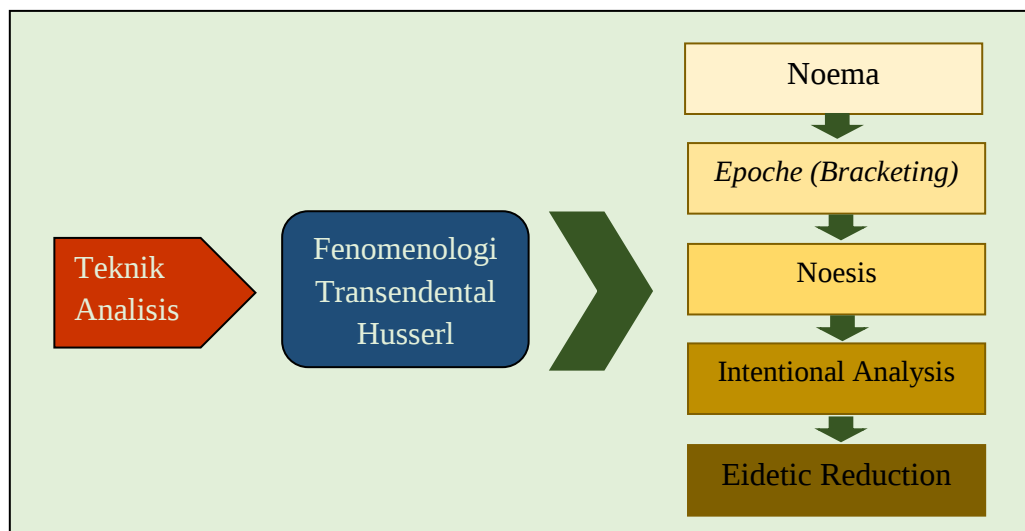
adalah pihak yang mengalami atau yang melakukan pengalaman. Pengalaman inilah yang kemudian membentuk persepsi, sudut pandang, ekspektasi dan fantasi setiap “aku”. Dalam penelitian ini ada tiga “aku” yang dipilih sebagai informan. Berikut data informan penelitian ini:

Tabel 1. Informan Penelitian

Nomor	Informan	Keterangan
1.	Mama Jirah	Penjual Aneka Mainan Anak
2.	Mama Dian	Usaha rumahan: Jalangkote dan Donat
3.	Ibu Ibu Mala	Usaha rumahan : oleh-oleh Khas Makassar “Kacang Krispi”

Sumber: dijelaskan

Tiga informan di atas adalah pelaku usaha mikro dengan kategori yang dipersyaratkan dalam SAK EMKM. Pemilihan informan didasarkan pada *judgement* peneliti sebagai *key instrument*. Dalam penelitian kualitatif peneliti merupakan instrumen kunci dengan menggunakan olah rasa dan olah intuisi melihat, mendengar, mengamati, merasakan, memperhatikan fenomena yang dicitrakan ataupun yang terselubung dimulai saat ide penelitian pertama kali dirumuskan, memilih informan, triangulasi data, hingga penelitian ini selesai [10]. Informan yang pertama adalah penjual aneka mainan anak dengan tempat menjual sehari-harinya di depan Madrasah Ibtidaiyah di pinggiran Kota Sungguminasa, Gowa. Sasaran pasar adalah anak-anak sekolah dasar dan yang seusia dengan tingkatan itu. Aneka jenis mainan anak dijual dengan menggunakan gerobak dorong. Informan kedua, sehari-harinya membuat jajanan khas makassar “jalangkote” dan juga donat. Kue yang dibuatnya dititipkan kepada penjual sayur dengan harga delapan ratus rupiah per biji. Selanjutnya penjual sayur akan menjualnya dengan harga seribu rupiah per biji. “proyek” besarnya adalah ketika ada pengajian majelis taklim atau arisan yang memesan jalangkote dan donat padanya. Informan ketiga adalah pelaku usaha rumahan dibidang oleh-oleh khas Makassar yakni kacang krispi. Informan ketiga melakukan produksi berdasarkan pesanan. Sebagian hasil produksinya dijual melalui sosial media (dengan memanfaatkan aplikasi whatsapp). Adapun teknik analisis dalam fenomenologi *transcendental* dapat dijelaskan melalui gambar berikut:



Gambar 1. Teknik Analisis dalam Fenomenologi Transendental

Analisis fenomenologi dimulai dengan menemukan noema atau biasa diistilahkan dengan analisis tekstural. Analisis tekstural disebut juga analisis permukaan yang ditampakkan atau dicitrakan. Selanjutnya melakukan *bracketing* (meletakkan tanda kurung pada tekstur yang ditangkap) untuk mendapatkan noesis. Noesis merupakan penggalian makna yang lebih dalam dibandingkan noema. Intentional analysis diperlukan untuk memahami lebih dalam lagi hubungan atau relasi antara noema dan noesis. Hasil dari keseluruhan proses pemaknaan tersebut disebut dengan *eidetic reduction* [11]. Koleksi dan analisis data penelitian ini dilakukan secara simultan dengan pertanyaan-pertanyaan yang tidak terstruktur. Proses penggalian kesadaran berkembang secara natural.

Pengumpulan data dilakukan dengan triangulasi data (*depth interview*, observasi partisipan dan dokumentasi) secara terus menerus hingga data jenuh dan menggunakan teknik *epoche (bracketing)* untuk mendalami data-data yang sudah diperoleh sebelumnya melalui triangulasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

“...Alhamdulillah ini usaha [sudah lumayan mi], darinya Dita masih kecil, waktu meninggal bapaknya, mulainya itu bikin-bikin kue. Kalau tidak begitu, dimanaki mau ambe biaya sekolahnya anak-anak...”

Mama Dita yang menuturkan ungkapan di atas menjelaskan bahwa usaha yang digelutinya yakni membuat dan menjual jalkangkote dan donat telah dijalani cukup lama, semenjak Dita masih kecil (saat ini Dita sudah menginjak kelas Sembilan). Jika di kira-kira,

kurang lebih sepuluh tahun. saat ditinggal mati oleh kepala keluarga, otomatis beban keluarga berpindah kepadanya. Modal utama yang dimilikinya adalah membuat jalangkote dan donat. Dan dengan kemampuan itu, Mama Dita telah menjalankan bisnis mikronya selama kurang lebih sepuluh tahun. waktu sepuluh tahun merupakan waktu yang cukup panjang, terlihat dari makna yang di *bracketing* di atas. Dan hingga hari ini, Mama Dita masih menjual jalangkote dan donat dengan menggunakan metode yang masih sama dari sejak pertama kali dia berjualan. Berikut penuturannya:

“...iyee, [ku titipki] di penjual sayur harganya delapan ratus na ambilkan di saya, nanti dia jual seribu. Biasa juga terima ka juga pesanan ibu-ibu pengajian majelis taklim atau ka kalau ada arisan. Tidak menitipka di [toko besar], sudah pernahmi ku tanya ada memangmi pelanggannya. Jadi menjual sekitar rumah ja saja...”

Sistem penjualannya adalah dengan “menitipkan” kue nya di penjual sayur keliling dengan harga lebih murah yakni delapan ratus rupiah, dan penjual sayur akan menjualnya dengan harga seribu rupiah per biji. Sistem ini masih dilakukannya hingga sekarang. Mama Dita tidak menitipkan kue-kue nya di ‘toko besar’, karena toko tersebut dikatakan telah memiliki langganan khusus. Toko besar yang dimaksud adalah warung yang ukurannya lebih besar, dan memiliki etalase. Ada rasa minder dan tidak percaya diri untuk mencoba pasar yang lebih besar. Mama Dita terlihat sudah cukup terbiasa dengan sistem penjualan yang selama ini dijalaninya.

Sepuluh tahun bukanlah perjalanan singkat. Berbagai kendala dan cobaan tentu pernah sesekali menyapa. Khususnya di masa pandemi covid19. Usaha Mama Dita termasuk salah satu yang terseok-seok dikarenakan kebijakan *lockdown* dan *social distancing*. Diperburuk lagi dengan kondisi Mama Dita yang tidak memiliki aplikasi whatsapp ataupun sosial media lainnya sebagai sarana yang tepat memasarkan bisnis di masa pandemi.

(tertawa) “...gaptekka saya, HPku saja HP lipat. Alhamdulillah, meskipun korona, tapi selalu [ada yang cari] itu jalangkote sama donat, apalagi kalau masih panas-panaski. Jadi tetapja menjual iya, tapi tidak banyak. Waktunya musim korona sekali, kadang modal [limapuluh ribu] ji ku pake. Untungnya nda lama itu Ramadhan, [lumayan-lumayan mi didapat] disitu. Apalagi sekarang yang seperti biasami orang (new normal), Alhamdulillah sudah seperti biasa ma’ juga menjual...”

Ungkapan Mama Dita di atas memberikan gambaran bahwa kegiatan usahanya tetap terus berjalan meskipun di masa sulit karena pandemi. Dari kata-kata yang di *bracketing* di atas, didapatkan makna bahwa informan memiliki keyakinan mengenai rezeki dimana akan

selalu ada jalannya bagi yang mau berusaha. Informan menyadari bahwa permintaan konsumen terhadap produknya akan selalu ada. Semangatnya semakin bertambah ketika memasuki bulan Ramadhan dimana permintaan akan jalkangkote dan donat meningkat. Terlihat bahwa informan cukup kesulitan dengan wabah covid19 ini (terlihat dari modal yang dibutuhkan untuk membuat jalkangkote dan donat terkadang hanya lima puluh ribu saja), namun informan menyikapinya dengan tenang dan ringan (tidak terlihat terbebani dengan keadaan). Informan memiliki keyakinan yang kuat dan percaya bahwa akan selalu ada permintaan terhadap produk yang dipasarkannya. Keseimbangan rasio-rasio keuangan mungkin saja tidak dicapainya, namun kelangsungan usaha dapat terjaga.

Pada kesempatan lain, Mama Dita juga mengungkapkan:

“...iyee, semoga ini usaha [terus-teruski] (terus berjalan). Karena [tidak ada mi keahlian lain] saya punya selain ini (berjualan jalkangkote dan donat). Tidak kepikiranka juga buka usaha lain karena [tidak ada modal]. Ini saja sudah [syukur sekalimiki], bisamiki makan tiap hari dari usaha ini. Biar mi saja diusahakanki Dita sekolah bae-bae supaya bisa kerja bagus, jangan kayak mamanya...(sambil tertawa)”

Ungkapan di atas menampilkan tekstur mengenai harapan agar usaha yang dijalannya dapat terus berjalan karena pada dasarnya juga informan tidak memiliki keahlian lain selain berjualan jalkangkote dan donat. Selain keterbatasan keahlian, informan juga memiliki keterbatasan lain, yakni modal. Hasil *bracketing* kami menemukan noesis bahwa ada kepasrahan informan dalam menjalani usahanya. Pasrah pada yang telah digariskan bahwa yang mampu dilakukannya untuk keluarga hanya usaha jalkangkote dan donat. Dalam kepasrahan terselip harapan, agar usaha jualan tersebut dapat terus berjalan. Juga terdapat satire dimana informan menertawai dirinya sendiri dan berharap kelak anaknya dapat memiliki kehidupan yang lebih baik.

Lain lagi kisah dari Mama Jirah. Usaha beliau adalah jualan mainan anak dan biasanya *standby* di depan sebuah sekolah madrasah di pinggiran Kota Sungguminasa. Usahanya telah berjalan kurang lebih tujuh tahun. aneka mainan anak yang dijualnya seperti bola plastik, karet gelang, kartu-kartu, balon tiup, dan banyak lagi (kami juga tidak begitu paham nama-nama mainan tersebut). Mama Jirah berjualan dengan menggunakan gerobak dorong yang sudah dimodifikasi. Saat musim sekolah keuntungan yang didapatkannya terhitung cukup untuk digunakan kembali sebagai modal usaha, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, keperluan sekolah anak, bayar kontrakan dan membayar cicilan sepeda motor.

Saat libur sekolah, Mama Jirah berjualan mainan anak di depan kompleks perumahan. Namun pendapatannya tidak lebih banyak jika dibandingkan saat musim sekolah.

“...susah ini selama korona, karena sekolah tutup. Baru lamana lagi tutup. Mudah-mudahan masukmi nanti sekolah anak-anak kalau selesaimi semester ini...ini mami bisa dikerja (menjual mainan anak), karena [disini tommy juga mungkin rejekinya]. Pernah ka jualan yang lain kurang lakuki...sudah sekitar tujuh tahun mi ini didepan sekolahka (menjual mainan anak) ...”

Dari ungkapan di atas kami mendapatkan analisis tekstur (noema) bahwa virus covid19 memberi dampak yang besar pada usaha Mama Jirah karena sekolah ditutup untuk waktu yang tidak pasti, sementara pasar utama usahanya adalah anak-anak sekolah. Tekstur yang lain adalah bahwa Mama Jirah telah mencoba peruntungan di bidang usaha lain, namun tidak berhasil. Dan selama tujuh tahun ini, menjual mainan anak menjadi pilihan tepat baginya. Dari hasil *bracketing* ditemukan noesis bahwa informan tetap akan menjalani bidang usahanya (menjual mainan anak) karena bidang ini dirasakan paling cocok untuknya. Ada kepasrahan melihat tidak ada jalan lain baginya selain berdoa agar sekolah kembali dibuka seperti biasa.

“... [harus terus berjuang], tidak boleh malas. Apalagi ada cicilan sama kontrakan yang mau dibayar. Kalau tidak jalan ka (tidak menjalankan usaha) [ballassika] saya tidak bisa di bayar cicilan ...”

“...Pemasukan hampir [nol], hampir tidak ada. Keuntungan sebelum korona saja hanya sedikit itu lagi yang di pake kembali untuk [diputar]. Belum lagi kebutuhan harian. Kalau habismi tommy juga modalku, kadang pinjamka sama sodara. Apalagi ada ini korona, tambah susah, karena apa-apa mahal. Ada lagi itu pulsa mau diisi terus karena belajar onleng ki anak-anak. Ada iya kuota dikasikanki dari sekolah tapi hanya berapa MB ji, cepat sekali habis...”

Secara tekstur (noema), penuturan Mama Jirah di atas memberikan gambaran kesulitan yang dihadapinya menjadi bertambah saat pandemi covid19. Pendapatan hampir nihil sementara pos kebutuhan bertambah. Ditemukan juga bahwa modal yang usaha yang digunakan tidak menetap, tergantung dari berapa pendapatan yang diperoleh sebelumnya. jika digunakan untuk memenuhi kebutuhan lainnya, maka modal semakin berkurang dan terkadang harus membuka pos utang untuk tetap beroperasi. Hasil *bracketing* menyiratkan bahwa pendapatan dari usaha yang dijalannya tidak besar, dan semakin berkurang saat pandemi melanda. Namun semangat informan untuk terus berusaha selalu ada karena ada tuntutan kebutuhan hidup sehari-hari yang harus dipenuhi mulai dari cicilan hingga kebutuhan kuota belajar anak.

Kisah Ibu Mala cukup berbeda dengan Mama Dita dan Mama Jirah, meski sama-sama tergolong usaha mikro. Ibu Mala melirik usaha dibidang kacang tanah yang diolah. Usahanya diberi label/brand “oleh-oleh khas Makassar”. Usahanya baru berjalan empat tahun, dan pandemi covid19 ini dirasakan menjadi cobaan besar yang dialaminya sejak pertama kali membuka usaha. Awalnya Ibu Mala menerapkan sistem konsinyasi dalam usahanya namun *cashflow* usaha nya kurang menggembirakan.

“... alhamdulillah selama ini lancar-lancar. Biasa saya bikin kacang itu adapi pesanan. Ada ji juga saya stok dirumah, tapi tidak banyak. Pernah itu di awal-awal saya titip di [toko besar] (menyebutkan beberapa nama toko grosir besar di Kota Makassar) tapi [tidak lancar]. Sistemnya kan saya masukkan barangku didalam, nanti laku baru dibayarkanka (sistem konsinyasi), tapi ada yang sampai berbulan-bulan tidak dikasihka. Ituji (menyebutkan nama satu toko grosir besar di Kota Makassar) bagus sekali karena langsung na beli dulu produkku, jadi langsungka na bayar... tidak terlalu lancar juga kaarena mungkin [banyak pesaing]. Pernahka juga coba jual di bandara, tapi sama ji itu kayak di (menyebutkan nama toko) suka tinggal barangku, dan kalaupun laku mi sering telat na bayarka. Jadi sekarang saya bikin adapi yang pesanki...”

Ungkapan Ibu Mala di atas menggambarkan kegigihannya dalam mencoba peluang-peluang pasar. Dan yang saat ini dirasakan cocok adalah memproduksi berdasarkan pesanan. Dari noesis ditemukan bahwa toko besar (dengan arti yang sesungguhnya) tidak menjamin bahwa produk yang kita buat akan memiliki perputaran *cashflow* yang baik. Berdasarkan pengalaman Ibu Mala yang menerapkan sistem konsinyasi dengan beberapa toko besar di dalam Kota Makassar termasuk juga di Bandara Makassar, bahwa seringkali dia mengalami keterlambatan pembayaran.

4. KESIMPULAN

Meski para informan memiliki medan juang usahanya sendiri-sendiri, namun mereka memiliki satu keyakinan yang sama, yakni bahwa usaha yang dijalankannya harus terus dapat berjalan agar kebutuhan primer keluarga bisa dapat dipenuhi setiap harinya. Keuntungan yang diperoleh digunakan terbatas untuk membiayai operasional usaha setiap harinya, belum pada tahap menyiapkan usaha di masa datang termasuk menyiapkan premi atas risiko ketidakpastian yang dihadapi di masa depan.

Konsep *going concern* menitikberatkan pada kondisi dimana suatu entitas usaha diperkirakan akan terus menjalankan usahanya dalam waktu yang panjang/lama di masa depan. *Judgment* ini dikeluarkan oleh auditor atas laporan keuangan entitas baik kondisi

maupun kinerja laporan keuangannya. Suatu ketika entitas dalam keadaan likuidasi, entitas dapat menjual aset-asetnya untuk re-organisasi sehingga entitas akan tetap berkelanjutan (*going concern*). Konsep ini kelihatannya kurang populer di kalangan para pelaku usaha mikro. Berdasarkan triangulasi data pada tiga informan di atas, mereka bahkan tidak memiliki cadangan aset dalam bentuk apapun yang dapat dijual saat menghadapi keterpurukan ekonomi. Beberapa poin yang membuat usaha mereka terus berkelanjutan adalah tuntutan kebutuhan hidup, semangat juang yang tinggi, gigih, kepasrahan, meyakini rezeki yang telah Tuhan tetapkan untuknya. Konsep *going concern* ala pelaku usaha mikro tersebut kami sebut dengan “*the going spirituality of small entrepreneur’s concern*”.

Konsep “*the going spirituality of small entrepreneur’s concern*” ini mengungkapkan bahwa *going concern* sebuah entitas tidak saja hanya di hasilkan dari hasil telaah laporan kondisi dan kinerja keuangan perusahaan, namun juga dari sikap spiritual para pelaku usaha mikro. Bahkan sikap ini menjadi yang paling utama. Para pelaku usaha mikro bahkan tidak memiliki cadangan aset yang bisa dijual saat usahanya terpuruk (likuidasi) namun mereka membuktikan bahwa hingga hari ini usahanya masih terus berjalan.

5. SARAN

Dimungkinkan untuk dilakukan penelitian selanjutnya dengan metode kuantitatif untuk menguji kembali aspek *going concern* pada para pelaku usaha mikro dalam skala yang lebih luas.

6. DAFTAR PUSTAKA

- [1] E. Kaharti, D. Artati, and I. Susilowati, “Analisis Kompetensi Pengelolaan Keuangan UMKM dalam Upaya Optimalisasi Laba, Pengembangan Usaha untuk Menciptakan Going Concern dalam Kompetisi Bisnis (Study Kasus pada UMKM Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah),” *J. Ris. Akunt. Keuang.*, vol. 5, no. 1, 2020.
- [2] M. O. Uno, L. Kalangi, and R. J. Pusung, “Analisis Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, Dan Menengah (SAK EMKM) pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Studi Kasus pada Rumah Karawo Di Kota Gorontalo),” *J. EMBA J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis Dan Akunt.*, vol. 7, no. 3, pp. 3877–3898, 2019.
- [3] H. Byusi dan F. Achyani, “Determinan Opini Audit Going Concern (Studi Empiris Pada Perusahaan Real Estate dan Property yang Terdaftar di BEI Tahun 2013-2015),” *Ris. Akunt. Dan Keuang. Indones.*, vol. 3, no. 1, hlm. 13–28, Jul 2018, doi: 10.23917/reaksi.v3i1.5552.

- [4] S. Ginting dan A. Tarihoran, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pernyataan Going Concern,” vol. 7, hlm. 12, 2017.
- [5] Ronal, “Pandemi Covid-19 Bikin 50 Persen Pelaku Usaha Gulung Tikar,” *Pasardana.id*, 2020. <https://pasardana.id/news/2020/6/29/pandemi-covid-19-bikin-50-persen-pelaku-usaha-gulung-tikar/>.
- [6] H. Miftahudin, “Hampir 30 Juta UMKM Gulung Tikar Imbas Covid-19,” *medcom.id*, 2020. <https://www.medcom.id/ekonomi/bisnis/zNPGpAgK-hampir-30-juta-umkm-gulung-tikar-imbis-covid-19>.
- [7] W. O. Rayyani, A. Arizah, dan A. Abbas, “The Coaching Assistance of Preparing of Financial Statements based on SAK EMKM Integrated [Asistensi Pembinaan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM yang Terintegrasi],” *Proceeding Community Dev.*, vol. 2, hlm. 818, Feb 2019, doi: 10.30874/comdev.2018.193.
- [8] Y. A. Pravasanti, “Rasio Keuangan : Pemberian Opini Audit Going Concern oleh Auditor (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur di BEI),” *J. Akunt. DAN PAJAK*, vol. 17, no. 02, Feb 2017, doi: 10.29040/jap.v17i02.16.
- [9] A. Kamayanti dan A. D. Mulawarman, *Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi: Pengantar Religiositas Keilmuan (Edisi Revisi)*. Penerbit Peneleh, 2020.
- [10] Universitas Islam Madura, A. Sugiono, U. Ludigdo, Z. Baridwan, dan Universitas Brawijaya, “Makna Pajak dan Retribusi: Perspektif Pedagang Kaki Lima,” *J. Akunt. Multiparadigma*, Apr 2015, doi: 10.18202/jamal.2015.04.6006.
- [11] Intergovernmental Panel on Climate Change, Ed., “Summary for Policymakers,” dalam *Climate Change 2013 - The Physical Science Basis*, Cambridge: Cambridge University Press, 2014, hlm. 1–30.