



3203-112345-1-ED (1).docx

Jan 16, 2022

6537 words / 40941 characters

AHMAD RAHMANSYAH

3203-112345-1-ED (1).docx

Sources Overview

10%

OVERALL SIMILARITY

| | | |
|----|--|-----|
| 1 | eprints.umg.ac.id INTERNET | 3% |
| 2 | Trisakti School of Management on 2020-07-21 SUBMITTED WORKS | 1% |
| 3 | www.coursehero.com INTERNET | 1% |
| 4 | www.belajarmtk.com INTERNET | <1% |
| 5 | iGroup on 2018-12-12 SUBMITTED WORKS | <1% |
| 6 | e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id INTERNET | <1% |
| 7 | 123dok.com INTERNET | <1% |
| 8 | repository.radenintan.ac.id INTERNET | <1% |
| 9 | jurnalmahasiswa.unesa.ac.id INTERNET | <1% |
| 10 | eprints.untirta.ac.id INTERNET | <1% |
| 11 | digilib.unhas.ac.id INTERNET | <1% |
| 12 | jurnal.polines.ac.id INTERNET | <1% |
| 13 | matematikajitu.wordpress.com INTERNET | <1% |
| 14 | repository.ub.ac.id INTERNET | <1% |
| 15 | Surabaya University on 2012-07-07 SUBMITTED WORKS | <1% |
| 16 | brianmbee.wordpress.com INTERNET | <1% |

| | | | |
|----|------------------------------|----------|-----|
| 17 | repository.unpas.ac.id | INTERNET | <1% |
| 18 | text-id.123dok.com | INTERNET | <1% |
| 19 | Dspace.Uii.Ac.Id | INTERNET | <1% |
| 20 | bem.unram.ac.id | INTERNET | <1% |
| 21 | docobook.com | INTERNET | <1% |
| 22 | libradag-kindly.blogspot.com | INTERNET | <1% |

Excluded search repositories:

None

Excluded from document:

- Bibliography
- Quotes
- Citations
- Small Matches (less than 10 words)

Excluded sources:

None

Fenomena Penyertaan Nilai (medit) dalam Menentukan Harga Beli Pengepul Rongsokan

Abstract: This study aims to explore the concept of determining the buying price for scrap collectors because based on previous research studies there is a phenomenon that information is obtained that the inclusion of non-economic values determines the purchase price of certain products. Researchers chose junk collectors as the object of research because junk collectors are known to have entrepreneurial characteristics. The transcendental phenomenon is used to execute research purposes. The results showed that in determining the purchase price, the junk collector used the inclusion of a non-economic value, namely Medit (Stingy). This value is included in the formation of the purchase price as a form of feeling for a junk which is a dirty item and is also not used but is profitable so it should not be negotiable because it can be seen from the stigma of the community who still think that the business of scrap collector is dirty and even considered a person who does not have skills for other work.

Keywords: Medit Value, Purchase Price, Junk Collector

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menggali konsep penentuan harga beli pengepul rongsokan karena berdasarkan atas kajian penelitian yang terdahulu terdapat fenomena yang diperoleh informasi bahwa penyertaan nilai-nilai non-ekonomis penentuan harga beli pada beberapa produk tertentu. Peneliti memilih pengepul rongsokan sebagai objek penelitian karena pengepul rongsokan dikenal memiliki karakteristik berkewirausahaan. Fenomena transcendental digunakan untuk mengeksekusi tujuan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam menentukan harga belinya pengepul rongsokan menggunakan penyertaan nilai non-ekonomis yaitu Medit Nilai tersebut disertakan pada pembentukan harga beli sebagai wujud rasa terhadap suatu rongsokan yang merupakan barang kotor dan juga sudah tidak terpakai namun menguntungkan sehingga tidak sepatasnya ditawarkan karena dapat dilihat dari stigma masyarakat yang masih saja menganggap bahwa usaha pengepul rongsokan adalah kotor bahkan dianggap orang yang tidak punya skill untuk bekerja yang lain.

Kata kunci: Nilai Medit, Harga beli, Pengepul Rongsokan

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki jumlah penduduk lebih dari 200 juta dan menjadi negara peringkat keempat dengan penduduk terbanyak setelah Tiongkok, India, dan Amerika Serikat (Iksan et al., 2020; Sari, 2019; Rifa'l et al., 2021). Jumlah penduduk yang cukup besar ini sebenarnya merupakan keuntungan yang luar biasa bagi Indonesia, karena jika dilihat dari faktor konsumsi, maka perputaran uang yang ada dikonsumsi sangatlah besar, untuk itu kreatifitas konsumsi akan menjadi bagian penting untuk perputaran uang. Disamping itu ada juga kekurangan yang perlu diperhatikan yaitu dengan besarnya konsumsi, maka sisa konsumsi menjadi masalah tersendiri. Setiap penduduk pastinya melakukan kegiatan konsumsi demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Semakin besar penduduk di Indonesia, berarti semakin banyak konsumsi yang terjadi. Hal inilah juga yang menyebabkan jumlah sampah terus meningkat seiring dengan penambahan penduduk di Indonesia. Sampah-sampah ini jika ditinjau dari sumber sampahnya terdiri dari sampah organik dan sampah anorganik (Suseno et al., 2021; Gunadi et al., 2021; Asbur et al., 2021). Sampah anorganik memiliki bahaya yang lebih besar dibandingkan dengan sampah organik. Sampah anorganik memiliki sifat sulit diuraikan dan jikalau dapat diuraikan hal tersebut

memerlukan waktu yang sangat lama, seperti plastik, kertas, kaca dan logam (Albani et al., 2022; Yulistia et al., 2021; Valentine & Priani, 2021). Solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi sampah anorganik adalah dengan mendaur ulang atau membakar sampah tersebut. Khusus untuk sampah anorganik yang dapat didaur ulang, biasanya akan dikumpulkan oleh pemulung untuk dijual ke pengepul sampah.

Menurut Prasetyo (2013); Dewi et al. (2020); Nasution (2015); Ritonga & Sari (2014) ciri khusus dari sektor informal adalah memiliki usaha yang tidak teratur baik dari struktur organisasinya maupun waktu kerjanya, tidak berizin usaha, peralatan dan perlengkapan yang dipakai masih tradisional, serta modal yang diperlukan relatif sedikit dan bersumber dari uang sendiri atau lembaga yang tidak resmi. Pengepul sampah merupakan bagian dari sektor informal yang bergerak dalam pengumpulan dan perdagangan sampah layak jual. Perlu juga jadi perhatian bahwa sector informal ini juga jumlahnya cukup banyak dan semua bisa saling terkoordinasi walaupun secara informal juga. (Kustanti et al., 2020; Kadir et al., 2021; Budiarti et al., 2020). Sampah yang diperdagangkan merupakan sampah anorganik, yang masih bisa digunakan kembali atau yang masih bisa didaur ulang. Hal ini berdampak positif, baik dari segi ekonomi yaitu bertambahnya pendapatan masyarakat dan juga dari segi lingkungan yaitu mengurangi sampah anorganik. Hal ini dibuktikan oleh hasil penelitian Mahyudin (2015) yang menyatakan bahwa dengan adanya pengepul sampah di Banjarmasin setiap bulannya dapat mengurangi sampah anorganik sebanyak 3,45% atau setara dengan 414 ton sampah anorganik. Pengepul sampah membeli hampir semua jenis sampah anorganik yang sudah dipilah-pilah berdasarkan jenisnya dari para pemulung atau warga-warga di sekitarnya dan menjualnya kepada pengepul besar (pabrik). Sistem pembayaran umumnya dilakukan secara langsung sehingga pengepul sampah rongsokan harus memiliki kas (cash on hand) untuk menjamin kelancaran proses transaksi. dan harus pintar mengatur keuangan agar usahanya bisa terus berjalan. Hal ini cenderung sangat sulit, mengingat modal dari usaha sektor informal relatif sedikit dan biasanya hanya berasal dari uang sendiri atau pinjaman dari lembaga yang tidak resmi (Prasetyo, 2013; Dewi et al., 2020; Nasution, 2015; Ritonga & Sari, 2014). Modal usaha di pengepul sampah mencerminkan seberapa besar usaha mereka, semakin besar modal usaha maka semakin banyak persediaan barang yang bisa dijual, dan semakin besar pula kesempatan untuk memiliki relasi dengan perusahaan besar yang membutuhkan barang tersebut. Begitu pula sebaliknya, semakin kecil modal usaha maka semakin sedikit persediaan yang bisa dijual, sehingga cakupan usahanya hanya sebatas mencukupi kebutuhan pengepul sampah yang lebih besar dari mereka.

Pada usaha pengepul rongsokan ini tentunya sangat diperlukan tolak ukur harga dalam membeli barang dari pemulung, masyarakat dan juga pabrik. Teori yang digunakan dalam menentukan harga adalah price theory, yang berarti harga suatu barang/jasa ditentukan oleh penawaran dan permintaan atas barang/jasa tersebut (Pohan, 2015; Khusaini, 2013; Iqbal, 2012) Meskipun begitu, dalam sektor informal biasanya sering terjadi perbedaan harga antara konsumen satu dengan lainnya. Dalam penelitian Munandar (2010) menyebutkan bahwa adanya perbedaan harga yang lebih murah apabila yang membeli termasuk dalam komunitasnya dibandingkan dengan pembeli yang bukan termasuk dalam komunitasnya. Selanjutnya Kustanti et al., (2020) menambahkan bahwasannya harga dalam sektor informal cenderung fluktuatif mengikuti permintaan konsumen. Lestario (2018) juga menambahkan bahwa dalam sektor informal tidak ada harga yang pasti, karena harga yang ditetapkan menyesuaikan dengan besaran keuntungan yang diinginkan oleh masing-masing individu. Pengepul rongsokan di suatu daerah tidak hanya ada satu, tetapi ada beberapa pengepul rongsokan. Sehingga pengepul rongsokan tidak bisa memonopoli harga rongsokan di daerah tersebut. Barang rongsokan ini dapat dikategorikan kedalam barang

substitusi. Apabila harga suatu barang/jasa lebih mahal dari pada harga barang substitusinya, maka konsumen akan lebih memilih untuk membeli barang substitusi daripada barang tersebut (Paulus & Ellen, 2016; Andini et al., 2013; Oktarina, 2019). Hal ini berarti, ketika harga beli barang rongsokan di pengepul tersebut lebih murah dari pada pengepul lainnya, maka pemulung, masyarakat, dan juga pabrik pada pengepul tersebut akan beralih ke pengepul lainnya. Penentuan harga beli barang rongsokan, berhubungan erat dengan penentuan harga jualnya. Harga jual juga sangat erat hubungannya terhadap laba usaha, kemudian laba tersebut yang digunakan untuk menjamin keberlangsungan usaha pengepul rongsokan tersebut. Pada dasarnya, penentuan harga beli adalah sejumlah harga yang dibayar untuk memperoleh suatu barang, ketika suatu barang diperoleh selanjutnya kita menentukan harga jual untuk mendapatkan laba. Jika harga jual lebih besar dari pada harga beli maka disebut laba. Namun ketika harga jual lebih kecil dari harga beli maka disebut rugi. Menurut Pratama & Marshela (2018); Beutari & Laelisneni (2018); Purnama et al. (2019) dalam menentukan harga jual harus penuh pertimbangan, karena ketika harga jual terlalu rendah maka usahanya akan merugi, begitu juga ketika harga jual terlalu tinggi maka usahanya tidak akan bisa bersaing dengan yang lain.

Penelitian Awopetu (2014); Aljaradin (2015); Alfian & Phelia (2021), merupakan beberapa penelitian terdahulu yang meneliti tentang penentuan harga jual beli serta keuntungan dalam usaha pengepul rongsokan. Awopetu (2014) menjelaskan dalam hasil penelitiannya bahwa dengan menjadi pengepul rongsokan dapat menghasilkan pendapatan N 3.000 setiap harinya, dan itu lebih besar dari upah minimum perbulan yang ditetapkan oleh pemerintah Nigeria sebesar N 18.000. Aljaradin (2015) juga sependapat dengan penelitian tersebut yang menyatakan dalam hasil penelitiannya bahwa pengepul rongsokan di Yordania memperoleh pendapatan perbulan sebesar 300-900 €, jauh lebih tinggi disbanding upah minimum perbulan yang ditetapkan oleh pemerintah yaitu sebesar 250 €. Selanjutnya dalam penelitian Alfian & Phelia (2021), menyatakan bahwa di Indonesia tepatnya di kota Bandung, pengepul sampah bisa menghasilkan pendapatan sebesar Rp.200.000 – Rp.260.000 perhari melebihi upah minimum perbulan yang sudah yang ditetapkan oleh pemerintah yaitu Rp.3.743.000, dengan estimasi sampah yang mereka dapatkan dan dijual adalah sebesar 10-12 kuintal. Berdasarkan beberapa penelitian tersebut, peneliti mulai memahami bahwa meskipun pengepul rongsokan termasuk dalam sektor informal tetapi pendapatan yang dihasilkan bisa melebihi upah minimum perbulan yang sudah ditetapkan oleh beberapa negara tersebut.

Pengepul rongsokan Informan utama adalah pengepul rongsokan yang merintis dari nol hingga menjadi salah satu pengepul rongsokan tersukses di Probolinggo. Hal ini terbukti dengan adanya penambahan aset pada usahanya, yang juga menjadi bukti bahwa usaha pengepul rongsokan ini sudah berhasil mencapai tujuannya yaitu memperoleh keuntungan. Banyak perubahan signifikan dari pengepul rongsokan ini, seperti dulu belum punya bangunan sendiri, sekarang sudah memiliki bangunan yang terpisah dengan rumah pribadinya sebagai tempat usah. Dulu hanya memiliki motor, sekarang sudah memiliki beberapa mobil pribadi dan mobil khusus untuk usaha. Dulu usahanya masih diurus beruda (suami dan istri), sekarang sudah memiliki berapa pegawai tetap. Dulu barang rongsokannya hanya dijual ke pengepul yang lebih besar, sekarang sudah masuk ke beberapa perusahaan besar yang membutuhkan barang tersebut. Selain itu, dulu persediaan barang rongsokan hanya didapat dari pemulung, sekarang persediaan barang rongsokan juga berasal dari masyarakat sekitar, pengepul rongsokan lainnya, serta dari beberapa pabrik besar yang ada di dalam maupun luar Probolinggo. Semakin besar usaha pengepul rongsokan ini, membuat pembeli barang rongsokannya juga bertambah, tidak hanya pengepul lainnya dan pabrik tetapi juga masyarakat sekitar untuk digunakan secara pribadi, seperti

tukang las yang membeli besi bekas, UKM yang membeli kardus bekas, dll. Pengepul rongsokan ini juga memiliki julukan yang sebagai pengepul medit. Pemulung, pengepul, dan masyarakat yang menjual maupun membeli barang rongsokan dari sana beranggapan bahwa karena medit itulah usahanya bisa sukses dan eksis hingga saat ini.

Usaha pengepul rongsokan identik dengan sampah, sehingga dipandang sebelah mata oleh sebagian masyarakat karena merupakan barang kotor dan sumber penyakit (Kauntu & Suraya, 2018; Huzaemah, 2020). Tapi siapa sangka dengan bisnis yang dipandang sebelah mata ini bisa mendatangkan keuntungan yang tidak terduga. Hal inilah yang menjadi alasan ketertarikan peneliti untuk menggunakan pengepul Informan utama sebagai objek dalam penelitian ini. Selain itu, peneliti juga tertarik dengan penerapan nilai non-ekonomis medit yang digunakan pengepul rongsokan ini dalam menetapkan harga beli. Peneliti menggunakan pendekatan fenomenologi transcendenal untuk mengungkapkan makna nilai medit dalam menjalankan usahanya, khususnya terkait praktik penetapan harga beli barang rongsokan.

KAJIAN TEORI

¹⁴ Menurut Undang-Undang nomor 18 Tahun 2008 sampah merupakan hasil akhir yang tidak bermanfaat dari proses alam atau kegiatan manusia setiap harinya. Menurut Nugroho (2013) sampah dapat diklasifikasi berdasarkan sifat, kelapukan, bentuk, dan sumbernya. Berdasarkan sifat, sampah dibagi menjadi 3 yaitu, 1) organik (mudah terurai), 2) anorganik (sulit/tidak dapat terurai), 3) bahan berbahaya & beracun. Berdasarkan kelapukan, sampah dibagi menjadi 2 yaitu, 1) biodegradable (dapat diurai dengan proses biologi), 2) non-biodegradable (tidak dapat diurai dengan proses biologi). Berdasarkan bentuk, sampah dibagi menjadi 3 yaitu, 1) padat, 2) cair, 3) gas. Berdasarkan sumber, sampah dibagi menjadi 4 yaitu, 1) alam, 2) manusia, 3) konsumsi, 4) industri.

Menurut Undang-Undang nomor 18 Tahun 2008 terdapat 2 cara untuk mengelola sampah yaitu dengan mengurangi sampah dan menangani sampah. Mengurangi sampah dapat dilakukan dengan membatasi, mendaur ulang, dan memanfaatkan kembali sampah tersebut. Sedangkan menangani sampah dapat dilakukan dengan, memilah, mengumpulkan, mengangkut, mengelola, dan memproses sampah sehingga aman bagi lingkungan. Menurut Nugroho (2013) terdapat 5 cara untuk mengelola sampah yaitu, dikurangi (reduce), digunakan kembali (reuse), didaur ulang (recycle), diganti (replace), dan dihargai (respect). Dikurangi (reduce) berarti mengurangi pemakaian barang sekali pakai yang menghasilkan sampah anorganik. Digunakan kembali (reuse) berarti memakai barang yang dapat digunakan berulang. Didaur ulang (recycle) berarti memakai barang yang dapat digunakan berulang sekaligus barang tersebut dapat didaur ulang. Diganti (replace) berarti mengganti barang yang memiliki umur ekonomi pendek dengan barang yang memiliki umur ekonomi panjang. Dihargai (respect), memperhatikan dampak atas setiap barang yang akan kita pilih untuk digunakan.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) (2015), kas merupakan alat yang siap untuk digunakan membayar segala bentuk kegiatan dalam perusahaan. Selanjutnya dijelaskan bahwa kas dapat berupa saldo kas (cash on hand) dan rekening giro. Menurut Kasmir (2019), terdapat dua aliran kas ketika suatu usaha sudah mulai berjalan yaitu cash inflow dan cash outflow. Cash inflow adalah aliran kas masuk yang dapat diartikan sebagai pemasukan/penerimaan uang, sedangkan cash outflow adalah aliran kas keluar yang dapat diartikan sebagai pengeluaran uang untuk kegiatan usaha.

Menurut Kodu (2013); Kusuma & Suwitho (2015); Paulus & Ellen (2016),¹⁷ harga merupakan sejumlah uang yang harus dikeluarkan konsumen untuk menikmati manfaat dari barang/jasa demi

memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen tersebut. Pentingnya harga suatu barang/jasa juga dijelaskan oleh Tjiptono & Chandra (2017) yaitu, 1) harga adalah statement of value dari suatu barang/jasa, 2) harga adalah sesuatu yang terlihat jelas oleh konsumen, 3) harga adalah faktor utama yang mempengaruhi demand, 4) harga berpengaruh terhadap laba yang diterima, 5) harga berpengaruh terhadap citra produk, 6) harga bersifat dinamis, 7) harga adalah masalah utama dalam suatu usaha.

10 METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif karena peneliti ingin memahami makna dari penyertaan nilai medit dalam menentukan harga beli yang berujung untung pada pengepul rongsokan yang bertindak sebagai Informan utama penelitian ini yaitu Maria Ulfa, Triwung Kidul Probolinggo sehingga dapat diperoleh pemahaman yang mendalam dengan pendekatan kualitatif tersebut. Informan berusia 40 tahun bersuami dan punya anak dua. Dalam kegiatannya informan kadang kadang dibantu suaminya tidak setiap hari karena suaminya seorang pedagang motor dan mobil bekas. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan fenomenologi sebagai alat analisis untuk mendapatkan informasi yang subjektif dengan mengungkap kesadaran murni yang berdasarkan pengalaman. Menurut Kamayanti (2016) dalam kesadaran murni bukanlah suatu interpretasi atas dunia atau pengganti keberadaan dunia yang objektif, namun kemunculan relasasi antara noema dan noesis, dimana relasi ini ada karena pengalaman. Selanjutnya Kamayanti juga menjelaskan penggunaan fenomenologi dalam penelitian ini untuk mengeksplorasi fenomena yang terjadi dengan memahami kajian tentang "Aku" adalah pusat dari seluruh lingkungan yang dengan penegasan keberadaan "Aku" membedakan manusia dengan manusia yang lain karena pengalaman setiap "Aku" akan membentuk persepsi, ingatan, ekspektasi, serta fantasi yang berbeda. Oleh karena itu adanya kata "Aku" disini bukan dari pengalaman, namun seseorang yang mengalaminya. Kata "Aku" bukan dari aksi, tapi seseorang (individu) yang melakukannya. Dalam pemaknaan tersebut penyertaan nilai medit dalam penentuan harga beli berkaitan dengan kajian fenomenologi. Pendekatan fenomenologi kita dapat mempelajari bentuk pengalaman dari sudut pandang seseorang yang mengalami fenomena secara langsung sehingga kita seolah-olah juga mengalaminya sendiri. Fenomenologi juga tidak saja mengklasifikasikan setiap dari tindakan sadar yang dilakukan seseorang, namun juga meliputi prediksi terhadap tindakan yang akan datang (Kamayanti, 2016).

Berdasarkan Penelitian ini, peneliti memilih usaha pengepul rongsokan Maria Ulfa sebagai Informan utama Triwung Kidul, Probolinggo selanjutnya disebut informan utama. Usaha tersebut dijadikan sebagai sarana penelitian berdasarkan pertimbangan atas kemampuan bertahan dalam menjalani usaha dengan pengalaman yang tergolong lama yaitu 12 tahun. Selain itu, peneliti juga memilih salah satu informan sebagai pendukung, yang berasal dari masyarakat sekitar yang sudah sering melakukan transaksi dengan pengepul rongsokan Pengepul Rongsokan Informan utama. Hal ini dikarenakan informan pendukung ini sudah kenal dekat serta tahu bagaimana karakter dalam penentuan harga beli informan utama. Jadi, Informan pendukung ini sangat mengetahui bagaimana Pengepul Rongsokan Informan utama menentukan harga belinya. Peneliti disini bertindak sebagai instrumen utama yang mengamati secara langsung subjek yang diteliti untuk memahami fenomena apa yang terjadi dalam penelitian. Pada saat proses interaksi, peneliti menggunakan bahasa yang komunikatif dan mudah dipahami oleh informan dan juga menumbuhkan suasana keakraban sehingga informan merasa nyaman pada saat menanggapi atau menjawab pertanyaan yang telah diajukan oleh peneliti.

Pada saat pengumpulan data, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mengamati kegiatan pada saat

terjadinya transaksi yang berawal dari masyarakat/tukang cari rongsokan yang menjual rongsokannya kepada pengepul rongsokan Informan utama dan bagaimana Pengepul Rongsokan sebagai Informan utama ini dalam menentukan harga belinya, serta Informan utama ini menjual kembali rongsokannya kepada pabrik. Wawancara dalam penelitian ini berlangsung di depan rumah sekaligus tempat usaha dari informan utama, begitupun juga dengan informan pendukung yang dilakukan di depan rumah. Wawancara mendalam seperti dalam pernyataan Suharsono dan Triuwono (2020: 54) dilakukan dalam suasana yang nyaman dan tenang agar tercipta suasana relaksasi yang mendalam bagi informan, apabila informan fokusnya terpecah akan dilakukan penggiringan focus menuju kondisi nyaman Kembali. Dokumentasi yang dilakukan peneliti adalah merekam pembicaraan antara peneliti dengan informan menggunakan handphone, dan atau juga peneliti menuliskan hasil wawancara tersebut di kertas. Selain itu, peneliti juga mengabadikan beberapa foto menggunakan handphone bersama informan utama dan pendukung. Terkait foto tersebut merupakan hal-hal yang berhubungan dengan penelitian sebagai salah satu bukti dalam penelitian ini.

Penelitian kali ini merujuk pada pendekatan fenomenologi transedental. Kamayanti (2016:151) menjelaskan bahwa Fenomenologi Trasedental adalah fenomenologi yang berfokus pada suatu studi kesadaran setiap individu. Menurut Kamayanti (2016) suatu pengalaman seseorang, menjadi sangat penting mengapa kita memiliki kesadaran tertentu, dan sejarah menjadi sangat penting dalam fenomenologi. Ada beberapa kata kunci untuk menentukan teknik analisis fenomenologi yakni Noema, Noesis, Epoche, Intentional Analysis, Eidetic Reduction (Kamayanti, 2016). Langkah awal dalam menganalisis data dimulai dengan melakukan intentional analysis, yaitu menelaah bagaimana noesis (sisi subjektif dari fenomena dalam mempersepsikan kesadaran akibat pengalaman) membentuk noema (kesadaran yang tampak) terhadap alasan terjadinya sebuah perilaku. Langkah tersebut bermula dengan mengidentifikasi noema atau yang biasa disebut analisis tekstural (seperti "Tekstur" permukaan/dasar). Setelah melakukan identifikasi noema (Sisi objektif fenomena yang dapat kita lihat, dengar, rasa, pikir dan cium) berupa realita seputar praktik penentuan harga beli yang tampak, maka peneliti mulai melakukan bracketing atau meletakkan tanda kurung terhadap setiap keterangan yang diperoleh dari suatu fenomena yang tampak, tanpa memberikan putusan benar salahnya terlebih dulu untuk mendapatkan noesis. Dalam hal ini peneliti melakukan bracketing terkait kesadaran murni pemilik usaha pengepul rongsokan yang muncul akibat pengalaman karena pada waktu dan tempat tertentu untuk mendapatkan noesis.

Kehadiran peneliti juga menjadi bagian yang penting bagi hasil wawancara, peneliti melakukan wawancara pada saat pagi hari biasanya setelah kegiatan sortir dilakukan digudang, serta sore hari pada saat kegiatan usaha akan berakhir, dan tidak jarang pula suami dan anak-anak sedang berada di Gudang tempat barang rosok tersebut, sehingga kondisi wawancara bisa lebih nyaman dan terfokus dengan baik. Tidak jarang pula penulis mendatangi pada waktu siang hari sambil membantu dan melihat dengan langsung proses terjadinya transaksi rosokan tersebut. Perlakuan wawancara dilakukan sampai penulis menganggap bahwa informasi yang dilakukan sudah cukup, sekitar 1 bulan, dibulan Oktober dan November 2021

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan dari hasil wawancara, usaha Pengepul Rongsokan sebagai Informan utama merupakan salah satu pengepul yang berada di Triwung Kidul yang sangat sukses. Menurut penuturan dari Ibu Hj. Titin (informan Lain) yang mempunyai usaha pengepul rongsokan ini berawal dengan diperkenalkannya bisnis barang rongsokan oleh temannya yang bekerja di pabrik, karena di pabrik itu

banyak barang-barang bekas yang tidak terpakai. Dari situlah ide bisnis rongsokan muncul dan dilihat dari segi keuntungan juga menguntungkan. Selanjutnya, dilihat dari pasang surut harga jual beli barang rongsokan relatif lebih rendah, tidak seperti pasang surut harga jual beli pedagang atau petani yang cenderung teralu tinggi dan juga terlalu rendah. Berikut penuturannya:

“Dulu awalnya perantara dari teman, temen saya itu kerja dipabrik terus ada barang bekas dipabrik diajukan dan ditawarkan ke saya, mulai dari situlah bisnis ini dimulai. Setelah bisnis ini berjalan ternyata hasilnya Alhamdulillah jadi dilanjut bikin usaha sendiri”. Kemudian beliau melanjutkan :

“Alhamdulillah, pekerjaan rongsokan ini paling enak. Maksudnya tidak ada musimnya. Cuma kendalanya pabrik terlalu banyak barang tiba-tiba harga turun atau anjlok. Kita kan ada pabriknya untuk kirim barang jadi kalo misal agak anjlok masih aman, kalo gak ada pabriknya gimana bisa kirim? hehehe”

Mengenai pasang surut harga barang rongsokan ternyata tidak terlalu mempengaruhi minimnya pemulung atau pencari rongsokan dan juga tidak terlalu mempengaruhi keuntungan pengepul rongsokan karena banyak dari pabrik dan juga dari sampah rumah tangga itu sudah lumayan. Berikut penuturan beliau:

“Iya kalo minimnya pemulung itu mempengaruhi sedikit terhadap keuntungan, ya tapi Alhamdulillah ada saja dari rumah rumah itu” Beliau menambahkan:

“Naik turunnya harga rongsokan itu kalo sekarang Alhamdulillah tidak drastis ,tidak kayak dulu dan sekarang sudah mulai stabil”

Terkait modal usaha ibu pengepul rongsokan ini menjelaskan dari awal memulai usahanya dengan modal sebesar Rp.500.000. Hal tersebut terus bertambah seiring dengan kemajuan usahanya, hingga bisa melakukan perputaran modal sebesar Rp.10.000.000 s/d Rp.20.000.000 per-hari. Untuk sumber modal usahanya, berasal dari pinjaman bank atau pinjaman dari perusahaan tempat dia membeli rongsokan. Berikut penjelasannya :

“Awal buka usaha itu pada tahun 1998 dan dulu modal awalnya Rp. 500.000,00”. Kemudian beliau melanjutkan:

”Kalo sekarang itu kadang tidak tetap untuk perputaran modalnya karena terkendala virus corona ini. Kira-kira itu kalau sekarang 10-20 juta perhari, dulu sebelum corona perhari itu bisa sampai 100 juta karena dari luar jawa itu banyak kapal datang, sekarang ini kan corona sudah tidak bisa pemasok yang dari luar jawa mengirimkan rongsokannya kesini, soalnya susah”. Beliau menambahkan terkait peminjaman modal:

“Modal yang saya gunakan kalo sekarang ya berasal dari Bank, atau pinjam ke pabrik kalo misal pinjam di pabrik itu nanti uangnya langsung dipotong”

Biaya-biaya yang dikeluarkan ibu pengepul rongsokan ini sudah dicatat, diarsip, dimasukan dalam perhitungan laba usaha dengan mengurangkan pendapatannya dengan jumlah biaya-biaya yang ada. Biaya tersebut yaitu biaya servis kendaraan, biaya listrik, biaya gaji, dan biaya konsumsi, kecuali biaya peralatan ATK itu tidak terlalu diperhitungkan karena menggunakan barang rongsokan seperti buku, bolpen yang masih dipakai. Dalam satu bulan usaha bisnis pengepul rongsokan ini memerlukan biaya operasional sekitar Rp. 20.000.000. Sedangkan untuk biaya servis kendaraan diperhitungkan setiap tahun sekitar Rp. 25.000.000. Berikut penuturannya :

“Biaya servis kendaran itu tidak terduga, biasanya setiap tahun (setiap mauutupan lebaran). Habis sekitar 20-25 jutaan (3 kendaraan) truk sedang, truk besar, dan pick up”

“Biaya listrik perbulan 1.5 juta. Sedangkan biaya kertas untuk catat-catat ya dari buku yang ada di rongsokan itu sudah kita pakai seperti ini (beliau menunjukkan buku bekas yang ia peroleh dari rongsokan), bolpoin dll itu tidak usah di hitung”

“Kalo Biaya gaji itu dibayar setiap minggu nya, jadi total gaji karyawan semua 3,5-4 juta itu untuk total perminggu, setiap karyawan perminggu kisaran gajinya 500-600 ribu. Untuk total gaji satu bulan itu besarnya kurang lebih 16juta perbulan”

“Itu masih lain makan, kalo makan total sehari itu bisa 70-80 ribu sekali makan, sarapan ya pasti mereka sudah sarapan dirumahnya saya jatah makan itu cuma sekali”

Persediannya barang rongsokan setiap bulannya berasal dari pabrik, pemulung, dan masyarakat. Pengepul ini setiap bulannya membeli dari pabrik sekitar 240ton dan dari rumahan (pemulung dan masyarakat) sekitar 30kg barang rongsokan. Selanjutnya, untuk penjualan barang rongsokan ke pabrik besar biasanya menggunakan truk. Dalam sekali pengiriman barang rongsokan berupa kertas karton dan barang lain selain besi biasanya sekitar 3ton s/d 3,5ton. Sedangkan jika barang rongsokan tersebut adalah besi, maka dalam sekali pengiriman bisa seberat 18 ton. Hal tersebut hanya perkiraan karena barang rongsokan ini fluktuatif namun ibu pengepul rongsokan ini selalu cukup dan penghasilan yang di dapat selalu sesuai target bahkan melebihi target. Berikut penuturannya :

“Kalo untuk beli dari pemulung, masyarakat dan pabrik itu tidak tetap, kalau yang langganan dari pabrik perhari bisa 6-8 ton. Kalau yang dari rumah kerumah itu perhari 1 kg. Kalau yang dari pabrik main tonan kalau yang dari rumahan cuma perkilo”

“Kalo untuk satu kali kirim/menjual itu sekitar 3-3,5 ton untuk 1 truk (biasanya itu kertas karton atau barang-barang lainnya segitu) kalo untuk besi sekitar 18 ton”

Jenis barang rongsokan yang dibeli oleh pengepul ini adalah plastic, botol, bak, besi, karton, kardus, seng, tembaga, kuningan, alumunium, dll. Untuk harga belinya, pengepul ini sudah membuat patokan tersendiri sesuai harga jual barang tersebut yaitu, besi biasa Rp.4.000/kg, besi stainless Rp.7.000/kg, alumunium Rp.10.000/kg, tembaga Rp.60.000-Rp.100.000/kg, plastik botol/bak Rp.2000/kg, kardus/karton Rp.2.000/kg, seng Rp.1000/kg, botol kaca Rp.250/botol, kuningan Rp.15.000/kg. Berikut penuturannya :

“Jenis barang rongsokan ini sembarang pokoknya barang bekas. Seperti plastik botol/bak, besi (biasa,stainless), karton/kardus, logam (seng, tembaga, kuningan, alumunium), botol sirup banyak wes pokoknya”

“Kalo rincian harga saya ketemunya kalau sudah kirim barang. Saya ngambilnya segini (harga beli), harga jual segini. Tidak terlalu detail tapi bisa saya kira-kira misalnya untuk Besi biasa Rp. 4.000/kg, Besi Stainless Rp. 7.000/kg, Alumunium Rp. 10.000/kg, Tembaga Rp. 60.000-Rp.100.000/kg, Plastik botol/bak Rp. 2000/kg, Kardus/karton Rp. 2.000/kg, seng Rp. 1000/kg, Botol Sirup Rp. 250/botol, Kuningan Rp.15.000/kg, itu untuk harga beli saya itu gak tetep berubah-ubah sama dengan harga jualnya juga berubah-ubah”

Harga jual barang rongsokan pengepul ini ditentukan berdasarkan pembelinya. Apabila yang membeli adalah masyarakat, maka penjual tersebut mematok harga jual sebesar dua kali lipat dari harga belinya. Sedangkan jika yang membeli adalah pabrik, maka harga jual barang rongsokan tersebut ditambah 10% dari harga belinya. Berdasarkan uraian diatas ibu pengepul rongsokan ini lebih banyak meraih keuntungan kepada masyarakat yang beli yaitu sebesar dua kali lipat dari pada ke pabrik yang sebesar 10%. Hal ini disebabkan karena jika masyarakat pembelinya tidak rutin atau sesuai kebutuhan mereka dan hanya beberapa kg saja. Sedangkan kalau pabrik, pembelinya rutin atau bisa dikatakan berlangganan dan juga belinya ber-ton-ton. Untuk harga jual tersebut sudah pas dan tidak bisa ditawar lagi, karena barang yang mereka jual tersebut sudah tidak terpakai dan nilai gunanya sudah rendah. Hal ini juga sebanding dengan pandangan masyarakat yang menilai pengepul rongsokan adalah pekerjaan yang tidak mempunyai skill atau keahlian dalam bekerja karena hanya menjual dan membeli barang rongsokan. Berikut penjelasan beliau :

“Kalo harga jual saya ke masyarakat itu sekitar 2x lipat dari harga beli nya, tapi kalau harga jual saya ke pabrik itu untung nya saya ambil 10%/kg nya karena kalo setor ke pabrik itu banyak, kecuali tembaga Rp.10.000/kg karena tembaga itu mahal”

“Ya memang begitu karena ini kan barang bekas sudah tidak terpakai lagi oleh mereka ya saya mengambil keuntungan 2x lipat kalo mereka jual. Beda dengan pabrik karena pabrik itu ber-ton-ton kalo saya mengambil keuntungan 2x lipat ya mana mau pabrik, kan pabrik mau di olah lagi”

“Saya kalo menentukan harga beli ke masyarakat atau pemulung itu memang segitu sudah tidak bisa tawar menawar, kalo mereka maksa biasanya saya suruh bawa lagi barang mereka (barangnya disuruh bawa pulang) atau saya suruh cari pengepul lain. Saya yakin juga pengepul lain juga begitu, karena ini kan barang bekas mereka yang dijual sudah tidak terpakai lagi ya saya hargai dengan harga segitu. Itu sudah pantas kalo dilihat dari pandangan masyarakat kalo pengepul itu gak punya itu loh apa namanya. ya itu skill atau keahlian dalam bekerja karena cuma ngumpul barang rongsokan atau juga nunggu barang rongsokan itu datang, juga dipandang pekerjaan yang deket-deket dengan barang kotor (sampah) mereka tidak tahu saja kalo hasil nya Alhamdulillah sekali bisa untuk anak saya kuliah dan juga saya dan keluarga Alhamdulillah sudah haji”

Berdasarkan ini timbul pandangan masyarakat sekitar dan pemulung yang menjual barang rongsokannya, atas perlakuan pengepul rongsokan ini dalam menetapkan harga beli dan jualnya yang dianggap medit. Menurut informasi Bapak Ali sebagai Informan pendukung, berikut penuturannya :

“Saya itu sudah lama jual-beli di pengepul rongsokan ini karena lokasi saya sangat dekat dengan Pengepul Rongsokan Informan utama dan juga saya itu punya bisnis bengkel las jadi ketika saya butuh besi untuk bahan las ya saya beli ke situ atau juga saya jual barang yang sudah tidak dipakai las itu seperti besi, tembaga, alumunium, seng dan kuningan. Kadang-kadang saya juga jual plastik botol/bak, kardus itu biasanya saya kumpulkan dulu kalo banyak baru dijual” Beliau menambahkan :

“Kalo besi yang untuk saya pakai las itu saya belinya sekitar Rp. 8.000/kg, sedangkan untuk harga yang ditentukan ketika saya jual itu sekitar Rp.4.000/kg kalo besi. Kalo plastik botol/bak dan juga kardus itu saya jual dihargai cuma sekitar Rp. 6.000 itu sebanyak kantong pupuk urea yang beratnya 50kg itu dapetnya paling 3kg”

“Ya memang begitu Hj. Titin (Pengepul Rongsokan dari Informan utama) meraih keuntungan 2x kali lipat, apalagi dalam menentukan harga beli nya haduh medit sekali Hj. Titin itu” Lalu beliau menambahkan

“Pernah ya saya lihat ada yang nawar gitu ya dijawab begini sama Hj. Titin, sudah harganya segitu kalo gak mau ya bawa pulang aja. Begitu yang saya dengar. ya jadi saya gak mau ikut nawar ya wajar lah karena ini kan barang bekas sudah gak dipakai, ya maklumi aja kalo menentukan harga nya murah dan tergolong medit”

Berdasarkan gambaran yang diperoleh oleh Bapak Ali sebagai Informan Pendukung menjelaskan bahwa, dalam menentukan harga beli dari masyarakat atau pemulung itu terlihat sangat medit atau juga bisa dikatakan tidak bisa ditawar karena barang rongsokan itu adalah barang yang sudah tidak terpakai atau barang yang sudah tidak memiliki nilai jual yang tinggi dan juga nilai gunanya sudah rendah.

Pada usaha Pengepul Rongsokan, Informan utama meraih keuntungan secara tidak rata antara masyarakat dan atau pemulung serta pabrik dalam mengambil keuntungan. Dalam menentukan keuntungan terdapat nilai medit yang tidak bisa ditawar, meskipun penerapan perlakuan antara masyarakat dan pemulung serta pabrik berbeda, namun hal itu tidak dapat ditawar karena merupakan

hal paten yang sudah ditetapkan dalam menentukan harga beli. Berdasarkan hal tersebut berikut perhitungan jual-beli barang rongsokan nya:

1. Bapak Ali menjual besi bekas mengelas nya kepada Pengepul Rongsokan, untuk Informan utama sekitar 3kg, harga per kg sebesar Rp. 4.000/kg.

Perhitungan Laba/keuntungan Pengepul Rongsokan Informan utama :

$$\text{Laba} = (\text{Harga Jual} - \text{Harga Beli})$$

$$\text{Laba} = ((2 \times \text{Harga Beli}) - (\text{Rp.}4.000 \times 3\text{Kg}))$$

$$\text{Laba} = ((\text{Rp.}24.000) - (\text{Rp.}12.000))$$

$$\text{Laba} = \text{Rp.} 12.000$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp.}12.000 + \text{Rp.} 12.000$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp.} 24.000$$

Jadi, pengepul rongsokan memperoleh keuntungan RP. 12.000 dan hasil penjualan dari besi tersebut sebesar Rp. 24.000.

2. Pengepul Rongsokan sebagai Informan utama membeli Besi Stailless sebesar 16.000 kg (16 Ton) kepada pabrik Kurnia . Harga beli per kg sebesar Rp.7.000, ia estimasikan keuntungannya sebesar 10%.

Perhitungan Laba/Keuntungan Pengepul Rongsokan Informan utama :

$$\text{Laba} = (\% \text{ untung} \times \text{Harga Beli})$$

$$\text{Laba} = ((10\%) \times (\text{Rp.}7.000 \times 16.000\text{kg}))$$

$$\text{Laba} = ((10\%) \times (\text{Rp.}112.000.000))$$

$$\text{Laba} = \text{Rp.} 11.200.000$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp.}112.000.000 + \text{Rp.} 11.200.000$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp.} 123.200.000$$

Jadi, pengepul rongsokan memperoleh keuntungan RP. 11.200.000 dan hasil penjualan dari besi tersebut sebesar Rp. 123.200.000.

Secara umum, hal tersebut menunjukkan bahwa dalam menentukan harga beli dan harga jual, pengepul rongsokan sudah memperhitungkan segala biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses jalannya usaha. Dalam hal ini, biaya yang dihitung adalah biaya listrik, gaji, konsumsi, dan juga servis kendaraan. Penyertaan nilai non ekonomis yaitu medit muncul karena anggapan masyarakat yang mengetahui harga beli dan harga jual untuk mereka tidak bisa ditawar lagi. Pengepul ini mengambil keuntungan yang lebih besar ketika yang membeli adalah masyarakat dibandingkan yang membeli adalah pabrik. Pengepul menyertakan nilai medit karena sebagai wujud pandangan masyarakat sekitar terhadap pengepul rongsokan yang dianggap tidak memiliki skill dalam bekerja dan juga nilai suatu barang rongsokan yang memiliki nilai guna yang rendah. Selain itu juga karena masyarakat membeli dalam jumlah sedikit yaitu beberapa kg saja dibandingkan dengan pabrik yang membeli dalam jumlah yang banyak. Penerapan nilai non ekonomis berupa nilai medit dalam harga jual dan beli barang rongsokan ini ternyata membuahkan hasil. Tidak hanya kesuksesan, tetapi juga memberikan citra yang baik terhadap usaha pengepul ini. Harga pas yang tidak bisa ditawar, membuat orang berfikir bahwa harga tersebut merupakan harga yang sudah tepat untuk barang rongsokan tersebut. Harga pengepul ini juga menjadi patokan bagi pemulung dan masyarakat sekitar ketika menjual atau membeli barang rongsokan. Sehingga meskipun medit, tetapi pengepul ini menjadi tempat tujuan masyarakat sekitar untuk membeli dan menjual rongsokannya.

KESIMPULAN

Melalui pendekatan fenomenologi, peneliti berhasil mencapai suatu kesimpulan tentang bagaimana pengepul rongsokan yang dijadikan Informan utama dalam menentukan harga beli yang digunakan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Hal itu karena banyak biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usaha Pengepul Rongsokan tersebut. Dan juga peneliti menemukan nilai non-ekonomis yang terjadi dalam menentukan harga belinya yaitu tidak sesuai harapan penjual atau harga terlalu rendah yang ditetapkan oleh pembeli dengan istilah bahasa Jawa yang sering dipakai adalah *medit*. Faktor tersebut dapat dibenarkan oleh Informan Pendukung yaitu Bapak Ali yang sudah sangat mengenal usaha pengepul rongsokan tersebut.

Pada perhitungan dalam menentukan keuntungan pengepul rongsokan ini secara sadar menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan serta terdapat juga nilai non ekonomis yang ia terapkan. Untuk penentuan harga belinya pengepul rongsokan ini menerapkan nilai non ekonomis atau nilai yang tidak sesuai dengan harapan penjual rongsok, maka muncul istilah *medit* kepada masyarakat serta pemulung dengan sangat paten, ketika menentukan harga jualnya dua kali lipat dari harga beli yang sudah ditetapkan. Berbeda halnya dengan penerapan keuntungan, harga beli dan harga jual ke pabrik pengepul rongsokan menentukan persentasenya hanya sekitar 10%. Hal tersebut karena, jika dengan pabrik jumlahnya besar atau ber-ton-ton.

Penyertaan nilai *medit* merupakan nilai non ekonomis yang menyebabkan perolehan keuntungan yang cukup besar serta merubah pandangan masyarakat tentang pengepul rongsokan. Juga dengan pekerjaan atau usaha pengepul rongsokan dapat memperoleh penghasilan yang besar, dibuktikan dengan berangkatnya ke tanah suci serta hal material lainnya.

Dalam penelitian ini tentunya masih memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, keterbatasan dalam hal observasi karena Ibu pengepul rongsokan sangat sibuk sehingga peneliti mencari waktu yang tepat untuk observasi. Kedua, keterbatasan orang yang diperkenankan oleh Ibu peneliti untuk observasi hanya satu orang karena satu dan lain hal. Ketiga, tidak bisa berlama-lama dalam hal observasi di lingkungan pengepul rongsokan, oleh karena itu peneliti mendapatkan informasi tambahan dari Bapak Ali sebagai informan pendukung. Namun hal tersebut sudah cukup mengkonfirmasi terkait pernyataan informan utama dan juga membantu peneliti tentang penegasan nilai *medit* yang terjadi.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bantuan saran, terutama untuk peneliti yang ingin melanjutkan penelusuran serupa dalam mengetahui keunikan-keunikan lain yang terdapat pada penentuan harga beli suatu usaha. Juga keunikan-keunikan lain yang dapat digali lebih dalam terkait usaha pengepul rongsokan ataupun usaha lainnya.

DAFTAR PUSTAKA:

- Albani, M., Arif, S., & Muhlisin, S. (2022). Pemanfaatan Limbah Anorganik di TPA Galuga Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat. *EI-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(2), 314-333.
- Alfian, R., & Phelia, A. (2021). Evaluasi Efektifitas Sistem Pengangkutan Dan Pengelolaan Sampah Di TPA Sarimukti Kota Bandung. *JICE (Journal of Infrastructural in Civil Engineering)*, 2(01), 16-22.
- Aljaradin, Mohammad, 2015. *The Role of Informal Sector in Waste Management, A Case Study; Tafila-Jordan. Resources and Environment* 2015, 5(1): 9-14
- Andini, R., Lubis, S. N., & Ayu, S. F. (2013). Analisis permintaan daging sapi di Kota Medan. *Journal of Agriculture and Agribusiness Socioeconomics*, 2(12), 15173.
- Asbur, Y., Purwaningrum, Y., Rahayu, M. S., Rambe, R. D. H., Kusbiantoro, D., Khairunnisyah, K., & Dharma, S. (2021). Pemanfaatan Sampah Organik Rumah Tangga Dalam Pembuatan Pupuk Bokashi Bagi Masyarakat Desa Empat Negeri Kec. Datuk Lima Puluh Kab. Batu Bara. *Jurnal Pengabdian Mitra Masyarakat (JURPAMMAS)*, 1(1), 56-62.
- Awopetu, M. S. 2014. *Municipal Solid Waste Management And The Role Of Wastepickers In Nigeria. International Journal of Education and Research* Vol. 2 No. 3
- Beutari, D. R., & Laelisneni, L. (2018). Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Perencanaan Laba Pada Home Industri Tempe Setia Budi Medan. *Jurnal Bis-A: Jurnal Bisnis Administrasi*, 6(1), 52-60.
- Budiarti, W. (2020). Karakteristik Umkm Pengepul Dan Bandar Barang Bekas Pendekatan Fenomenologis (Studi Kesuksesan Orang Madura Sebagai Pengepul, Bandar barang Bekas Di Keputih Surabaya). *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, 7(2), 141-151.
- Dewi, S., Listyowati, D., & Napitupulu, B. E. (2020). Sektor Informal dan kemajuan Teknologi Informasi di Indonesia. *Jurnal Mitra Manajemen*, 11(1).
- Gunadi, R. A. A., Yusuf, N., Sumardi, A., & Murdiratno, H. (2021). Sociopreneurship Pengolahan Sampah Organik Menjadi Pakan Ikan Dan Pakan Ternak. *Abdi Dosen: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(3), 373-385.
- Huzaemah, S. (2020). Sampah Adalah Berkah; Studi Pola Kehidupan Sosial Ekonomi Pemulung Di Sekitaran Tempat Pembuangan Akhir (TPA) Piyungan. *Islamic Management and Empowerment Journal*, 2(1), 81-92.
- Iksan, S. A. N., Arifin, Z., & Suliswanto, M. S. W. (2020). Pengaruh Upah Minimum Provinsi, Investasi dan PDRB Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE*, 4(1), 42-55.
- Iqbal, I. (2012). Pemikiran Ekonomi Islam tentang uang, harga dan pasar. *Jurnal Khatulistiwa LP2M IAIN Pontianak*, 2(1).
- Kadir, D., Sumandiyar, A., & Nur, H. (2021). Formasi Sosial Dan Keterpinggiran Dalam Pembangunan (Studi pada Pemulung dan Pengepul di Maros). *Phinisi Integration Review*, 4(1), 64-72.
- Kamayanti, A. (2016). *Metodelogi Penelitian Kualitatif Akuntansi: Pengantar Religiositas Keilmuan*. Jakarta: Yayasan Rumah Peneleh.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kauntu, R. R., & Suraya, R. S. (2018). Perempuan Pemulung Dalam Mendukung Ekonomi Keluarga di Pesisir Teluk Kendari. *ETNOREFLIKA: Jurnal Sosial dan Budaya*, 7(3), 212-221.
- Khusaini, M. (2013). *Ekonomi Mikro: Dasar-Dasar Teori*. Universitas Brawijaya Press.
- Kodu, S. (2013). Harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian mobil Toyota avanza. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(3).
- Kustanti, R., Rezagama, A., Ramadan, B. S., Sumayati, S., Samdikun, B. P., & Hadiwidodo, M. (2020). Tinjauan Nilai Manfaat pada Pengelolaan Sampah Plastik Oleh Sektor Informal (Studi Kasus: Kecamatan Purwodadi, Kabupaten Grobogan). *Jurnal Ilmu Lingkungan*, 18(3), 495-502.
- Kustanti, R., Rezagama, A., Ramadan, B. S., Sumayati, S., Samdikun, B. P., & Hadiwidodo, M. (2020). Tinjauan Nilai Manfaat pada Pengelolaan Sampah Plastik Oleh Sektor Informal (Studi Kasus: Kecamatan Purwodadi, Kabupaten Grobogan). *Jurnal Ilmu Lingkungan*, 18(3), 495-502.

- Kusuma, R. W., & Suwitho, S. (2015). Pengaruh Kualitas produk, harga, fasilitas dan emosional terhadap kepuasan pelanggan. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 4(12).
- Lestario, F. (2018). Dampak pertumbuhan bisnis franchise waralaba minimarket terhadap perkembangan kedai tradisional di kota binjai. *Jumant*, 7(1), 29-36.
- Mahyudin, R. P. 2015. Waste Reduction by Scavengers in Basirih Landfill Banjarmasin South Kalimantan Indonesia: Waste Composition Based Analysis. *Appl. Environ. Biol. Sci.*, 5(11)118-126.
- Munandar, M. A. (2010). Peran Modal Sosial Dalam Penanggulangan Kemiskinan Masyarakat Miskin Perkotaan Pada Pedagang Sektor Informal Di Kota Semarang. In *Forum Ilmu Sosial (Vol. 37, No. 2)*.
- Nasution, A. P. (2015). Pemberdayaan Sektor Ekonomi Informal: Suatu Tinjauan Empiris. *Jurnal Dimensi*, 4(2).
- Nugroho, P. (2013). Panduan membuat pupuk kompos cair. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Oktarina, Y. (2019). Determinan Konsumsi Cabai Merah Keriting pada Rumah Tangga di Baturaja Kabupaten Oku. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 19(1), 110-113.
- Paulus A, P., & Ellen G, T. (2016). Faktor-faktor yang mempengaruhi harga cabai rawit di Kota Manado. *Agri-Sosioekonomi*, 12(2), 105-120.
- Paulus A, P., & Ellen G, T. (2016). Faktor-faktor yang mempengaruhi harga cabai rawit di Kota Manado. *Agri-Sosioekonomi*, 12(2), 105-120.
- Pohan, M. (2015). Dampak Penurunan Harga Sawit Terhadap Kesejahteraan Petani Sawit Di Pantai Timur Sumatera Utara. *Jurnal Ekonomikawan*, 15(2), 77428.
- Prasetyo, T. (2013). Modal Sosial Pengusaha Mikro dan Kecil Sektor Informal dan Hubungannya dengan Kinerja Bisnis di Wilayah Jawa Timur. *Agora*, 1(3), 1641-1644.
- Pratama, F. A., & Marshela, F. (2018). Sistem Penentuan Harga Pokok Produksi Melalui Pendekatan Variable Costing Pada Mega aluminium Cirebon. *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 13(1), 96-113.
- Purnama, D., Muchlis, S., & Wawo, A. (2019). Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing. *JRAK: Jurnal Riset Akuntansi dan Komputerisasi Akuntansi*, 10(1), 119-132.
- Rifa'i, M. A., Yuliana, I., Khasanah, U., & As'ari, E. (2021). Pengaruh Pertumbuhan Penduduk Terhadap Persentase Kemiskinan Melalui Pendapatan Per Kapita Di Indonesia Periode 2011-2018 (Pendekatan Nilai Ilmu Positif Dan Nilai Islami). *KHOZANA: Journal of Islamic Economic and Banking*, 60-84.
- Ritonga, T., & Sari, R. L. (2014). 727 Tingkat Kemampuan Pengusaha Sektor Informal dalam Mengakses Lembaga Perbankan di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 2(12), 14827.
- Sari, F. R. (2019, January). Analisis pengaruh remitansi terhadap jumlah penduduk miskin di indonesia. In *Forum Ekonomi (Vol. 20, No. 1, pp. 19-24)*.
- Suharsono, J, Triuwono I. 2020. Akuntansi Utang: Menggali Makna tuk Menggapai Cinta Ilahi dengan Pendekatan Etnohipnosis. Penerbit Peneleh. Malang.
- Suseno, A. A., Albab, N. U., & Martadireja, S. (2021). Manfaat Pemisahan Sampah Organik dan Anorganik Melalui Media Buku Ilustrasi Anak. *Besaung: Jurnal Seni Desain dan Budaya*, 5(1).
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2017). Pemasaran Strategik, Edisi 3. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Valentine, D. A., & Priani, F. (2021). Pemanfaatan Limbah Konveksi Untuk Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga Di Desa Timbang Langsa Kecamatan Langsa Baro. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(4), 641-644.
- Yulistia, E., & Chimayati, R. L. (2021). Pemanfaatan Limbah Organik menjadi Ekoenzim. *UNBARA Environmental Engineering Journal (UEEJ)*, 2(01), 1-6.