

# Perilaku Ekonomi Mbah Waginem

Yuana Tri Utomo

Mahasiswa Doktoral Ekonomi Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Dosen STEI Hamfara Yogyakarta

[\\*yuanatriutomo@gmail.com](mailto:*yuanatriutomo@gmail.com)

recieved: Maret 2021

reviewed: Maret 2021

accepted: Juli 2021

## Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui perilaku ekonomi Mbah Waginem. Jenis penelitiannya kualitatif dengan pendekatan sosiologis, fenomenologis. Data diambil dengan observasi dan wawancara, baik langsung maupun tidak langsung kepada *stake holder*, seperti: pelanggan dan *suplayer*. Data dianalisis dengan teknik dari Miles dan Huberman. Hasil penelitian menggambarkan interaksi sosial Mbah Waginem mencerminkan sikap rela meskipun tidak pernah melakukan tawar menawar, sebagai implementasi nilai *nrimo ing pandum*. Kegiatan ekonomi (baik produksi maupun distribusi) di rumahnya sendiri dengan rutinitas produksi memasak dari menjelang shubuh, kemudian sholat shubuh, dan menggelar produknya yang sudah jadi. Hal ini menunjukkan prinsip *alon-alon waton kelakon, ora ngoyo*, sebagaimana diajarkan oleh nenek moyang Mbah Waginem. Cakupan teori perilaku ekonomi Mbah Waginem pada ranah yang sangat mikro, digambarkan ketika membeli bahan-bahan yang untuk diproduksi tidak membeli secara agregat. Kadar *supply* dan *demand* di warungnya sangat kecil, tidak memiliki elastisitas. Perilaku sederhana, pasrah, dan tidak dikejar oleh nilai-nilai kehidupan dunia karena dipengaruhi oleh lingkungan pendidikan tradisionalnya. Fenomena persaingan bisnis tidak mempengaruhi perilaku ekonominya. Seperti ketika harga cabai naik, maka tidak menyajikan cabe atau sambal, itulah efisiensi bukan karena faktor untung rugi tetapi karena sikap pasrah saja.

**Kata kunci:** Perilaku Ekonomi, Bisnis Sederhana

## خلاصة

كان غرض هذه الدراسة هو تحديد السلوك الاقتصادي لـ Mbah Waginem. نوع البحث من نهج الإجتماعية و الظاهرية. يتم جمع البيانات عن طريق الملاحظة و المقابلات, سواء بشكل مباشر أو غير مباشر لأصحاب المصلحة كالعاملين و الموردين. تحليل البيانات بواسطة تقنيات من Miles و Huberman.

أظهرت النتائج أن التفاعلات الإجتماعية لـ Mbah Waginem عكست موقفا من الرغبة على الرغم من أنه لم يقدم مساومات أبدا كتتفيذ لقيمة التوكل. الأنشطة الاقتصادية (الإنتاج و التوزيع) في منزله مع الإنتاج الروتيني للطبخ من قبل الفجر ثم صلاة الصبح و تقديم المنتجات النهائية. يوضح هذا مبدأ "ألون-ألون واتون كلاكون" "لا جهد مرور الحدود" كتعليم سلف Mbah Waginem.

يتم وصف نطاق نظرية Mbah Waginem للسلوك الاقتصادي في زمن الصغير, عند شراء المواد التي سيتم إنتاجها لا تشتري بشكل إجمالي مستوى العرض و الطلب في محل صغير جدا و لا مرونة فيه. السلوك البسيط والاستقالة وعدم الانسياق وراء قيم الحياة العالمية لأنها تتأثر بالبيئة التعليمية التقليدية. ظاهرة المنافسة التجارية لا تؤثر على السلوك الاقتصادي. كما هو الحال عندما يرتفع سعر الفلفل الحار ، فأنت لا تقدم الفلفل الحار أو صلصة الفلفل الحار ، فهذه كفاءة ، ليس بسبب عامل الربح والخسارة ولكن بسبب استقلالتك.

الكلمات الدالة : السلوك الاقتصادي, عمل بسيط

## LATAR BELAKANG

Manusia dalam melakukan perbuatannya masing-masing pasti dipengaruhi oleh persepsi yang ada di benaknya mengenai perbuatan itu. Misalnya Mbah Waginem – seorang pemilik warung makan di pojok jalan perempatan Bangunjiwo<sup>1</sup>– masih saja mempertahankan warungnya dan rela setiap pagi-pagi sekali melayani pelanggan sampai menjelang anak-anak kampung berangkat ke sekolahnya untuk belajar setiap hari. Mbah Waginem tentu memiliki persepsi tertentu terhadap aktifitas buka warungnya itu, pada saat usianya yang tidak bisa dibilang muda lagi dan faktor eksternal lingkungan warungnya yang semakin ramai dan padat.

Bangunjiwo adalah kelurahan berkembang dengan tingkat ekonomi penduduknya terus maju.<sup>2</sup> Terbukti dengan adanya toko modern Alfamart dan Indomart, puluhan warung Padang dan warung-warung sejenis yang selalu ramai memenuhi kebutuhan hidup masyarakat Bangunjiwo. Ada juga Puskesmas desa, sekolahan dari Taman Kanak – Kanak hingga perguruan tinggi. STEI Hamfara yang memulai berdiri di sana, kemudian akan dibangun UIN Sunan Kalijaga dan lainnya adalah beberapa kampus swasta di Yogyakarta. Ada juga pasar desa yang lokasinya tidak begitu jauh dari warung Mbah Waginem tempat melayani pelanggan setianya.

Mbah Waginem bahkan setelah suaminya meninggal dunia tetap saja

membuka warungnya itu. Persepsi apakah yang mendorong Mbah Waginem melakukan aktifitas itu? Padahal, pada umumnya perempuan di Bangunjiwo se-usia dia lebih banyak berfikir untuk kehidupan setelah meninggalkan dunia. Misalnya dengan khusyuk ibadah di masjid-masjid terdekat, ada yang mengikuti kegiatan *thoriqoh-thoriqoh*<sup>3</sup> tertentu atau minimal dia hidup santai sambil menimang cucu-cucunya. Persepsi apakah yang mendorong Mbah Waginem tetap membuka warungnya ditengah persaingan ekonomi yang tentu secara kasat mata akan dimenangkan oleh pemilik modal besar. Ada warung nasi Padang yang baru buka tepat di sebelah timur warung Mbah Waginem. Ada juga warung-warung soto, warung pecel lele, warung sate ayam Madura, nasi gudheg kampung dan masih banyak lagi macam-macam warung yang menjadi pesaing warungnya Mbah Waginem. Namun Mbah Waginem tetap saja bertahan dengan segala persepsinya yang perlu diteliti lebih lanjut, persepsi apakah itu?

## PENDEKATAN

Fenomena semacam Mbah Waginem beserta warungnya ini sangat banyak terjadi di masyarakat dewasa ini.<sup>4</sup> Konstruksi budaya di masyarakat yang didominasi oleh nilai-nilai materi berimplikasi kepada bidang ekonomi sebagai satu-satunya tolok ukur keberhasilan dalam kesejahteraan

tertentu yang dipimpin oleh seorang imam dari jama'ah tersebut, misal *thoriqoh qodriyyah wan naqsyabandi*.

<sup>4</sup> Akibat kalah bersaing dengan perusahaan yang memiliki modal besar, namun warung ini tidak mau tutup hanya karena dari warung itulah satu-satunya lahan dia bisa mempertahankan hidup, bukan dari yang lain.

<sup>1</sup> Bangunjiwo adalah salah satu kelurahan di Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul.

<sup>2</sup> Sebagai dampak dari pembangunan bandara udara baru di Kulon Progo, banyak pengusaha developer mengembangkan usahanya di sekitaran Bangunjiwo.

<sup>3</sup> Suatu ritual dari sekelompok umat Islam yang menjalankan ajaran agamanya dengan *dzikir-dzikir*

pembangunan masyarakat.<sup>5</sup> Hal ini bisa mengakibatkan tertutupnya masalah persepsi apa yang dimiliki oleh Mbah Waginem sehingga dia mampu bertahan dalam mengelola warung makannya dan bisa menjadi bias oleh fenomena sosial yang terjadi sebagaimana di atas.

Khusus di kelurahan Bangunjiwo sendiri, berdasarkan penelitian Vier (2015)<sup>6</sup> dengan gini rasio menunjukkan ketimpangan distribusi pendapatan 0,2079 dibawah 0,30 ketimpangan distribusi pendapatan di Yogyakarta. Ini artinya ketimpangan distribusi pendapatan di Bangunjiwo termasuk kategori rendah (ringan) karena hasil yang disajikan menunjukkan sedikit dibawah angka indek Yogyakarta. Vier menguji hipotesis berdasarkan alat uji membuktikan bahwa umur (x1), pendidikan (x2), dan pekerjaan (x3) mempengaruhi tingkat pendapatan (y). Sehingga secara tidak langsung juga menjadi faktor yang mempengaruhi tingkat ketimpangan distribusi.

Umur Mbah Waginem sudah tidak bisa dibilang muda lagi. Tapi perempuan kelahiran tahun 1963 ini masih saja bekerja dengan gesit, walau terkadang tampak lelah. Wajar, karena teman-teman sebayanya di Bangunjiwo ini rata-rata sudah meninggalkannya lebih dulu. Umur 54 tahun bagi Mbah Waginem justru harus banyak

bergerak, karena kalau tidak digunakan bergerak di badan malah terasa capek-capek dan akhirnya malas-malasan.<sup>7</sup> Sekalipun anaknya sudah berkali-kali menyarankan agar istirahat dari *mande*<sup>8</sup> namun Mbah Waginem tetap bersikukuh berjualan membuka warungnya. Saran anaknya tidak dia terima.

Pendidikan Mbah Waginem lebih dominan di keluarga dari pada mengenyam bangku sekolah. Dia bercerita dulu memang pernah bersekolah di sekolah rakyat sampai kelas enam, tapi tidak dilanjutkan karena tradisi masyarakat Bangunjiwo pada saat itu memang demikian. Apalagi dia seorang perempuan yang tugas utama dalam kehidupannya adalah menjadi ibu rumah tangga.<sup>9</sup> Kalau pergi sekolah dulu harus jalan kaki sekitar sepuluh kilo meter sendiri karena sekolahnya ada di tetangga desa. Pendidikan agamanya didapat dari kebiasaan keluarga saja. Dia tidak mondok<sup>10</sup> di salah satu pesantren di daerahnya. Tapi dia suka melihat tayangan-tayangan religius semacam acara "Mamah Dedeh" di salah satu stasiun TV swasta. Keahliannya memproduksi makanan karena disebabkan oleh kebiasaan sehari-harinya pada waktu kecil, yaitu membantu orang tua di dapur. Bukan dari lembaga pendidikan khusus sebagaimana sekarang ada sekolah kejuruan bidang tata boga dan lain sebagainya. Selain

<sup>5</sup> Diantara dampaknya adalah kesenjangan ekonomi antara si-kaya dan si-miskin yang semakin jauh (lihat tulisan Dwi Condro Triono, Ph.D *Bahaya Ekonomi Neo Liberal di Indonesia* yang terbit di majalah al-Wa'ie edisi Mei 2005 hal, 11) dan bukti nyata kesenjangan itu adalah potret warung Mbah Wagiyem dengan warung makan nasi padang yang berdiri di sebelah timur warung Mbah Wagiyem.

<sup>6</sup> Vier, Agi Leventa. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Ketimpangan Distribusi Pendapatan Rumah Tangga di*

*Desa Bangunjiwo, Kasihan, Bantul, Skripsi di STEI Hamfara Yogyakarta tahun 2015.*

<sup>7</sup> Hasil wawancara dengan Mbah Waginem pada 25 November 2017 jam 06.00 s/d jam 06.30.

<sup>8</sup> *Mande* (bhs jawa) artinya berdagang atau membuka warung.

<sup>9</sup> Hasil wawancara dengan Mbah Waginem pada hari Sabtu, 25 November 2017 jam 06.00 s/d jam 06.30.

<sup>10</sup> Dari kata Pondok Pesantren, yaitu lembaga pendidikan khusus agama Islam yang umurnya sudah sangat tua.

membantu orang tua di dapur rumah, dia mendapatkan keahlian masak memasak itu dari *rewang*<sup>11</sup> tetangga yang *nduwe gawe*<sup>12</sup>.

Mbah Waginem membuka warung sejak dia belum berkeluarga. Saat itu dia membuka warung di samping SD Sribitan dengan pelanggan adalah siswa-siswi yang bersekolah di SD tersebut. Konsumennya adalah anak-anak SD yang notabene adalah anak-anak tetangganya. Kemudian dia pindah lokasi setelah berkeluarga seiring dengan membangun rumah yang sekarang ditempatinya. Rumah sekaligus warung inilah yang sampai sekarang ditempatinya untuk kegiatan sehari-harinya. Sejak bangun tidur sampai matahari tenggelam dan dia tidur kembali untuk istirahat ya di bangunan 7 x 8 meter itu. Ada ruang tamu sekaligus tempat para konsumen makan di warungnya. Ada dapur yang merangkap menjadi ruang produksi masakan sehari-hari. Ada pula kamar tidur yang menjadi tempat istirahatnya.

Setiap sore menjelang maghrib, Mbah Waginem belanja bahan-bahan di warung tetangga sebelah jalan<sup>13</sup> warungnya untuk persiapan produksi besok dini hari. Biasanya dia membeli beras 5 kilo gram, tempe sepuluh potong, paha dan sayap ayam mentah sekitaran 1 kilo gram, tepung, bumbu-bumbu masakan dan sebagainya.

---

<sup>11</sup> *Rewang* (bhs jawa) yaitu membantu orang lain yang sedang mempunyai hajat seperti resepsi pernikahan, khitanan dan lain sebagainya.

<sup>12</sup> *Nduwe Gawe* (bhs jawa) yaitu memiliki pekerjaan, artinya seseorang yang sedang memiliki kesibukan tertentu sehingga mengundang sanak keluarga dan tetangga-tetangganya untuk membantu karena mendapatkan sesuatu sehingga harus ada upacaranya dengan resepsi tertentu. Misalkan karena anaknya mendapatkan jodoh, maka dia mengadakan resepsi *walimatul 'ursy*, karena mendapatkan anak atau habis

Kemudian bahan-bahan tadi baru diolah sekitar jam tiga dini hari setelah sholat tahajud. Kemudian disajikan sebagai bahan makanan yang siap dijual di meja yang berfungsi menjadi semacam etalase. Ada nasi, bubur, sayur ayam, sambal kering tempe, bakwan dan barang-barang yang pedagang lain titip di warungnya Mbah Waginem untuk ikut dijual seperti krupuk, susu kedelai yang dikemas kecil-kecil panjang dalam plastik.

Penulis suatu saat berkesempatan mewawancarai salah satu konsumen langganan Mbah Waginem, Bu Ani. Kata Bu Ani masakan Mbah Waginem ini enak karena dimasak dengan hati dan menggunakan kayu bakar tanpa bau gas elpiji. Dan memang betul, bukan hanya kata Bu Ani tetapi juga berdasar pengakuan Mbah Waginem sendiri. Sehingga pelanggan merasa ada keunikan sendiri dari produk Mbah Waginem ini bila dibandingkan dengan warung-warung pesaingnya yang rata-rata proses produksi ketika memasak dengan menggunakan gas elpiji dengan alasan efisiensi.

## METODOLOGI

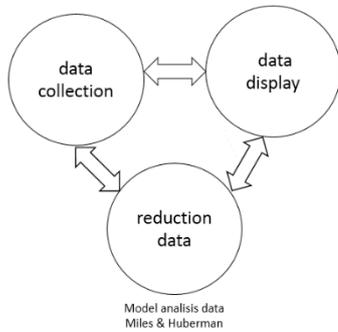
Muhadjir menjelaskan langkah-langkah analisis data dari Miles dan Huberman (1984)<sup>14</sup> dengan tiga tahapan

melahirkan, maka dia mengadakan resepsi *walimatul tasmiiyah* dan lain sebagainya.

<sup>13</sup> Warungnya Bu Surat. Warung ini tidak menjual makanan sebagaimana warung Mbah Waginem, tapi lebih kepada pelayanan bahan-bahan mentah (kelontong) seperti: beras, bumbu-bumbuan, sayur-mayur dan sebagainya. Berada di sisi jalan dari warungnya Mbah Waginem.

<sup>14</sup> Mohadjir, Noeng. *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Rake Sarasin, 2011), hal. 59 lihat juga Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2013) hal. 404

sebagai berikut: mengumpulkan data (*data collection*), mereduksi data (*reduction data*), dan menampilkan data (*data display*) dengan deskripsi kesimpulan yang ada. Lebih jelas sebagaimana tampak dalam gambar di samping.



Gb. Model Analisis Data Miles & Huberman

Pada tulisan ini data mengenai Mbah Waginem dikumpulkan dari berbagai sumber, baik primer dengan cara wawancara dan observasi, maupun sumber data sekunder dari berbagai literatur dan orang kedua. Banyaknya data yang dikumpulkan dari lapangan perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seiring dengan berjalannya waktu, jumlah data yang ditemukan semakin banyak, semakin kompleks dan semakin rumit. Sehingga diperlukan reduksi data untuk mengklasifikasikan masing-masing dalam kategori asal data dari mana, waktu mendapatkan data itu kapan, dan peruntukannya ada dimana. Misalnya data tentang awal Mbah Waginem membuka warungnya (yaitu ketika masih gadis di saat usianya masih belasan tahun, sekitar ± tahun 1975-an), adalah data dari hasil wawancara pada waktu pagi (sekitar jam 08.00 wib) setelah warungnya sepi pengunjung. Data ini berguna untuk analisis berapa lamanya Mbah Waginem bekerja di warungnya sendiri dengan produk makanan. Ada juga data rasio gini mengenai kesenjangan distribusi kekayaan di Desa Bangunjiwo.

Data ini diambil dari penelitian Vier (2013) tentang tiga faktor yang mempengaruhi kesenjangan distribusi kekayaan di Desa Bangunjiwo, yaitu: umur penduduk, tingkat pendidikan dan mata pencahariannya. Data ini ada di perpustakaan koleksi penulis yang berguna untuk menganalisis faktor lingkungan (khususnya lingkungan eksternal) dari Warung Mbah Waginem. Itulah beberapa contoh data yang ada dengan kategori dan cara mendapatkan yang berbeda-beda.

Sesuai dengan langkah berikutnya, data yang sudah diklasifikasikan tadi kemudian didisplay dalam kategori beberapa sistematika penulisan, yaitu: permasalahan, pendekatan, metodologi, teori dan kesimpulan. Kemudian kongklusi data ada di tampilan terakhir, yaitu di kesimpulan. Secara garis besar, isi dari permasalahan adalah sebuah pertanyaan tentang persepsi apakah yang ada di dalam benak Mbah Waginem sehingga ia mampu bertahan dengan warungnya di tengah iklim perekonomian Desa Bangunjiwo yang memiliki kesenjangan distribusi kekayaannya. Tulisan ini menggunakan dua pendekatan, yaitu fenomenologis dan sosiologis sebagaimana tersirat dalam uraian yang ada. Metodologi tulisan ini menggunakan langkah yang dijelaskan oleh Milles dan Huberman. Teori yang digunakan memakai teori perilaku ekonomi individu Mbah Waginem yang mencakup beberapa kajian, diantaranya teori ekonomi mikro,

perilaku konsumen, rumah sebagai pusat kegiatan ekonomi<sup>15</sup> dan sebagainya.

## TEORI

Teori yang dominan dalam penulisan artikel ini adalah teori sosiologi ekonomi.<sup>16</sup> Meskipun perdebatan teori ini berlangsung sejak lama antara sosiolog dan ekonom tentang pendekatan terhadap masyarakat dan ekonomi, namun masih juga sangat relevan hingga sekarang. Buktinya Harisson White dari Harvard University masih juga menganggap teori ini bahkan dengan pembaharuan dalam beberapa gagasan yang ada.<sup>17</sup> Ide dasar aliran pemikiran yang dikembangkan Harisson ini dapat dirujuk kepada tiga proposisi, bahaw: (1). Tindakan ekonomi adalah suatu bentuk tindakan sosial, (2). Tindakan ekonomi disituasikan secara sosial, (3). Institusi-institusi ekonomi yang ada dikonstruksikan kepada institusi-institusi sosial. Dan sesungguhnya ketiga proposisi ini berakar dari gagasan Weber dalam bukunya *The Social and Economic Organisation* terbitan New York: Free Press tahun 1964.

Teori sosiologi ekonomi sebagai teori induk yang digunakan dalam tulisan ini lebih mengarah kepada sosiologi ekonomi mikro.<sup>18</sup> Yaitu interaksi yang terjadi antara Mbah Waginem sebagai pelaku utama dalam

artikel ini dengan *stake holder*-nya; baik konsumen, Bu Surat sebagai pemilik warung kelontong yang menjual produk-produk yang dibutuhkan Mbah Waginem sebagai bahan mentah yang kemudian dia masak menjadi produk baru berupa makanan, dan lain-sebagainya. Interaksi diantara Mbah Waginem dengan *stake holder*-nya tadi ditandai dengan adanya kontak dan komunikasi. Misalnya kontak Mbah Waginem dengan isyarat membuka pintu warungnya yang kemudian ditangan oleh (misalnya) Bu Ani sebagai salah satu pelangganya sehingga mendorong Bu Ani berkomunikasi dengan Mbah Waginem. Misalnya dengan pertanyaan yang terkategori sebagai permintaan ekonomi: *Mbah, apakah bubur sumsum-nya masih ada?* atau pertanyaan mengenai harga: *Mbah, pinten reginipun gorengan gangsal punika?*<sup>19</sup> dan sebagainya.

Adapun beberapa teori cabang yang terkait dengan tulisan ini diantaranya banyak dari ekonomi mikro, apalagi pusat kegiatan ekonominya di rumah untuk semata-mata memenuhi kebutuhan rumah tangga Mbah Waginem sendiri. Disebut ekonomi mikro karena cakupan perilaku ekonomi Mbah Waginem tidak luas yang meliputi (misalnya) ekspor-impor atau terkait dengan kebijakan ekonomi suatu negara, bukan begitu. Seandainya membeli bahan-bahan yang untuk diproduksinya pun,

<sup>15</sup> Lihat Abdul Munir Mul Khan & Radjasa Mu'tashim dalam *Bisnis Kaum Sufi; Studi Tarekat dalam Masyarakat Industri* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hal. 178

<sup>16</sup> Lebih jelas silahkan dibaca tulisan Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi* (Jakarta: Kencana Group, 2013) menjelaskan tentang pengertian sosiologi ekonomi berikut dengan pendekatan sosiologis tentang ekonomi, mulai dari produksi, distribusi, konsumsi, dan seterusnya.

<sup>17</sup> Damsar. *Pengantar* .... hal. 31

<sup>18</sup> Damsar. *Pengantar* .... hal. 5

<sup>19</sup> Berasal dari bahasa jawa halus, *Mbah, berapa harga lima biji gorengan ini?* Gorengan adalah salah satu produk yang ditawarkan oleh warung Mbah Waginem, yaitu semacam kue yang dibuat dari adonan tepung, telur, sayur-mayur, garam kemudian digoreng dengan minyak yang mendidih.

ia tidak membeli secara agregat bumbu-bumbu masakan dan sebagainya. Penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*) yang terkait dengan warung Mbah Waginem sangat-sangatlah kecil untuk tidak dikatakan tidak ada, karena faktanya ada pelanggan dan ada proses jual-beli yang terjadi di sana. Sehingga bisa dikatakan bahwa perilaku penawaran dan permintaan pada warung Mbah Waginem, karena nilainya yang sangat kecil tidak bisa kemudian diukur elastisitasnya, melainkan yang penting bisa buka warung begitu saja.

Perhitungan-perhitungan yang ada di teori-teori ekonomi mikro nyaris tidak bisa diterapkan. Misalnya teori elastisitas harga<sup>20</sup> yang terjadi akibat perubahan jumlah *demand* dibandingkan dengan perubahan harga, artinya harga akan berubah ketika seseorang melakukan pembelian lebih banyak. Di warung Mbah Waginem, hal seperti ini akan sulit diukur karena beberapa indikatornya yang *lillaahi ta'ala* saja.

Pendapatan Mbah Waginem dari hasil membuka warung setiap pagi hari tidak dinyatakan secara eksplisit.<sup>21</sup> Jika teori tentang pendapatan yang mengatakan bahwa keuntungan usaha akan didapat dengan cara melebihkan harga barang dari harga-harga yang dikeluarkan sebagai biaya produksi, baik *fix cost* maupun *variabel cost* maka perhitungan ini menjadi sangat rumit bagi warungnya Mbah Waginem. Kerumitan perhitungan ini selain karena pengaruh motivasi bekerja yang "*lillaahi ta'ala*"

sekedar untuk rutinitas sehari-hari agar badan tetap bisa bergerak, juga karena faktor pencatatan (akuntansi) yang tidak diterapkan sama sekali di warung ini.

Rumah sebagai pusat kegiatan ekonomi rumah tangga Mbah Waginem sudah berlangsung sejak dia tinggal di tempat yang ditinggalinya sekarang ini. Pada waktu itu, sekitar tahun 1980-an di Sribitan Bangunjiwo masih berupa tanah rawa-rawa yang sangat sepi, apalagi kalau malam hari masih terdengar suara-suara binatang malam. Sekitar tahun 190-an mulai ada beberapa bangunan rumah, kemudian perumahan-perumahan yang sangat sederhana sampai sekitar medio 1995 dibangun perumahan Sribitan Asri. Karena faktor itulah kemudian Mbah Waginem membuka warung makan untuk melayani penduduk yang tinggal di perumahan yang biasanya mereka adalah pendatang, sibuk dengan karir dan tidak sempat masak di rumah masing-masing. Begitu pulang dari kerja, di rumah tidak ada makanan, maka tinggal ke warung makan terdekat yaitu warungnya Mbah Waginem.<sup>22</sup>

Fungsi rumah Mbah Waginem seakan penuh dengan pekerjaan perekonomian saja. Sejak sebelum tidur, Mbah Waginem sudah sibuk mengiris-iris bumbu, memotong tempe kecil-kecil, daging ayam, sayur mayur dan lain sebagainya. Kemudian istirahat sebentar barang tiga sampai empat jam kemudian bangun kembali untuk melaksanakan sholat tahajud. Selesai sholat langsung ke dapur

<sup>20</sup> Tentang teori elastisitas harga lebih lanjut silahkan buka bukunya William A. McEachern, *Ekonomi Mikro* (Jakarta: Salemba Empat, 2001) hal. 1 s/d 28.

<sup>21</sup> Ketika wawancara tanggal 25 November 2017 Mbah Waginem selalu menjawab dengan jawaban yang cenderung menutup diri dengan statemen "*Pun Mas ingkang penting saget ngobahaken awak*" (Sudahlah

Mas, yang penting bisa untuk menggerakkan badan). Gerak badan sebagai lambang dari kerja diungkapkan karena untuk menghilangkan kesan materi minded, hal ini sangat tabu bagi masyarakat Bangunjiwo.

<sup>22</sup> Hasil wawancara dengan Bu Ani, penduduk Kenalan RT 04 Bangunjiwo sekaligus pelanggan Mbah Waginem.

memasak makanan yang bahan-bahannya sudah disiapkan sebelum tidur tadi sampai masakan betul-betul tanak<sup>23</sup> dan siap dihidangkan. Setelah masakan sudah siap dihidangkan, sambil menunggu matahari terbit, Mbah Waginem pergi ke musholla untuk sholat shubuh berjama'ah bersama dengan warga sekitar. Baru kemudian warungnya dibuka setelah selesai sholat shubuh menjelang matahari terbit.

Sebagai UKM, perilaku ekonomi Mbah Waginem mencerminkan usaha atau bisnis rumah tangga penghasil produk dengan mutu standar. Menurut Utomo (2019)<sup>24</sup> mutu standar produksi didasarkan pada perencanaan waktu produksi yang kontinu dan proses produksi yang higienis. Produk warung Mbah Waginem berupa makanan disukai oleh pelanggannya sampai sekarang.

## KESIMPULAN

Demikianlah fenomena perilaku ekonomi Mbah Waginem yang sangat sederhana dan tidak dikejar oleh keduniaan semata. Kehidupan sosial ekonomi Mbah Waginem yang sangat bersahaja ini dipengaruhi oleh lingkungan pendidikan yang sangat dominan. Sehingga terbangun sebuah persepsi yang bisa menjawab pertanyaan di atas tentang persepsi apa yang bisa membuat dia bertahan di tengah persaingan pasar yang semakin bebas ini. Yaitu sikap pasrah dan tawakkal yang tidak

terbatas dalam menghadapi realitas ekonomi yang semakin sulit ini sebagaimana prinsip pada umumnya orang Jawa: *nrimo ing pandum*.<sup>25</sup>

Begitu juga dalam berkarya melalui usaha warung makannya, Mbah Waginem menerapkan prinsip *alon-alon waton kelakon*<sup>26</sup> yang penting halal, *ora ngoyo*<sup>27</sup>. Dengan prinsip-prinsip yang diambil dari ajaran generasi-generasi sebelumnya itu, Mbah Waginem membuka warungnya sampai di usianya yang terbilang tua dan sama sekali tidak pernah berganti pada pekerjaan yang lain. Mbah Waginem seakan tidak memperdulikan kondisi perekonomian di lingkungan sekitarnya walau secara pasti kondisi itu mempengaruhi produksi di warungnya. Seperti misalnya dengan naiknya harga cabai yang melangit maka dia tidak menyajikan cabe sebagai teman pendamping gorengan di produknya. Begitu juga sambal yang sebelumnya terasa pedas, karena harga cabe naik maka Mbah Waginem tidak menyediakan sambal sebagaimana biasanya. Seperti itulah efisiensi yang dilakukan Mbah Waginem, bukan karena faktor atas dasar pertimbangan atau kalkulasi untung rugi tetapi semata-mata karena kondisi lingkungan ekonomi di luar jangkauannya saja. Wallaahu a'lam.

<sup>23</sup> Tanak adalah istilah dari bahasa Jawa yang artinya sangat matang sekali.

<sup>24</sup> Utomo, YT. *Analisis Manajemen Pengendalian Mutu Produksi Pada Bakpia Djogja Tahun 2016 Berdasar Perencanaan Standar Produksi*, At-Tauzi' Vol. 18 No. 1 Juni 2019 hal: 47-72

<sup>25</sup> *Nrimo ing pandum* merupakan idiom bahasa Jawa yang memiliki arti menerima sebarang dan dalam

bentuk apapun segala pemberian (nikmat) dari Allah SWT.

<sup>26</sup> *Alon-alon waton kelakon* idiom Jawa yang berarti pelan namun melangkah pasti.

<sup>27</sup> *Ora ngoyo* idiom Jawa yang artinya dekat dengan tidak membabi buta, tidak mengejar dunia sampai melampaui batas.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: Kencana Group, 2013.
- Mohadjir, Noeng. *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Rake Sarasin, 2011.
- Mulkhan, Abdul Munir & Radjasa Mu'tashim, *Bisnis Kaum Sufi; Studi Tarekat dalam Masyarakat Industri*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Triono, Dwi Condro. *Bahaya Ekonomi Neo Liberal di Indonesia*, Majalah al-Wa'ie, Mei 2005.
- Utomo, YT. *Analisis Manajemen Pengendalian Mutu Produksi Pada Bakpiapia Djogja Tahun 2016 Berdasar Perencanaan Standar Produksi*, Jurnal At-Tauzi' Vol 18 No. 1 Juni 2019 <http://jurnalhamfara.ac.id/index.php/at-tauzi/article/view/32/24>
- Vier, Agi Leventa. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Ketimpangan Distribusi Pendapatan Rumah Tangga di Desa Bangunjiwo, Kasihan, Bantul*, Skripsi di STEI Hamfara Yogyakarta, 2015.