

Tersedia online di <https://ejournal.unisbislitar.ac.id/index.php/akuntabilitas><https://doi.org/10.35457/4623>

NILAI KEARIFAN LOKAL *MLIJO* DALAM MENJALANKAN AKTIFITAS EKONOMI

Anis Dwiantanti

*Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indocakti***Email Address:**1anis.pambayung236@gmail.com

Submitted 04-06-2025 Reviewed 02-07-2025 Revised 10-07-2025 Accepted 17-07-2025 Published 24-06-2025

Kata kunci: *Nilai Kearifan Lokal, Mlijo dan Aktifitas Ekonomi*

Keywords: *The Value of Local Wisdom, Mlijo and Economic Activities*

Style APA dalam mensitisasi artikel ini: [Heading sitasi]
Dwi Astanti. (Tahun). Nilai Kearifan Lokal Mlijo Dalam Menjalankan Aktifitas Ekonomi. Akuntabilitas: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi, vol 17 (1), Hal 38-51

ABSTRAK

Mlijo merupakan salah satu bentuk kegiatan sektor informal yang berkembang di masyarakat. Keberhasilan sektor informal dalam aktivitas ekonomi terutama dalam mengelola usaha sangat tergantung pada kemampuannya untuk bertahan atau tetap berada dalam lingkungan bisnisnya, dan bagaimana menciptakan keunggulan kompetitif yang dapat membedakan usahanya dengan yang lain. Penelitian ini bertujuan untuk 1) mendeskripsikan konteks sosial mlijo sebagai pelaku sektor informal dalam menjalankan profesinya; 2) mendeskripsikan nilai-nilai kearifan lokal yang diperaktekan mlijo dalam menjalankan aktifitas ekonomi dan 3) mendeskripsikan makna aktivitas ekonomi yang berkaitan dengan fungsi konsumsi, produksi, dan distribusi bagi mlijo dalam mengelola usahanya. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif pada studi ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konteks sosial yang melatarbelakangi mlijo adalah motif "sebab" (because to motives) dan motif "tujuan" (in order to motives). Sedangkan nilai-nilai kearifan lokal nampak dalam perilaku mlijo ketika melayani pelanggan seperti sifat sabar, telaten, tidak mudah marah, bahkan rela melepasan barang dagangan dengan harga yang lebih rendah (merugi) demi menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan, karena filosofi yang dianut adalah tuna satak bathi sanak. Aktifitas ekonomi yang berkaitan dengan fungsii konsumsi, produksi dan distribusi, dilihat dari perspektif pendidikan, keuangan, sosial, ekonomi, budaya, dan religiusitas

ABSTRACT

Mlijo is a form of informal sector activities that develop in the community. The success of the informal sector in economic activities, especially in managing businesses, depends largely on its ability to survive or remain within its business environment, and how to create a competitive advantage that can differentiate its business from others. This study was to 1) describe the social context of mlijo as an informal sector actor in carrying out his profession; 2) describe the values of local wisdom practiced by mlijo in carrying out economic activities and 3) describe the meaning of economic activities related to the functions of consumption, production, and distribution for mlijo in managing their business. We used a qualitative approach with descriptive analysis for this study. The results of the study show that the social context behind mlijo is the

"cause" motive (because to motives) and the motive "purpose" (in order to motives). Meanwhile, the values of local wisdom are seen in the behavior of *mlijo* when serving customers such as patience, diligence, not easily angered, and even willing to give up merchandise at a lower price (loss) in order to maintain a good relationship with customers, because the philosophy that is embraced is *tuna satak bathi sanak*. Economic activities related to the phenomenon of consumption, production and distribution can be viewed from the perspective of social, cultural, economic, financial, educational and religiosity.

PENDAHULUAN

Banyak istilah yang digunakan untuk menyebut tukang sayur keliling yang menjajakan sayuran di lingkungan pemukiman warga. Kebutuhan dapur sehari-hari dapat tertolong dengan adanya tukang sayur keliling. Julukan yang diberikan kepada tukang sayur keliling bermacam-macam, tergantung daerah masing-masing. "*Mlijo*" adalah sebutan tukang sayur keliling di Malang Raya.

Mlijo adalah suatu jenis usaha informal yang dapat menopang ekonomi keluarga. Bahkan di masa sulit sekalipun, *mlijo* masih bisa bertahan untuk menyambung kebutuhan hidup keluarga. Sektor informal banyak tumbuh dan berkembang karena tidak membutuhkan persyaratan yang esensial. Rendahnya tingkat pendidikan dan keterampilan, terbatasnya akses ke lembaga keuangan, rendahnya produktivitas tenaga kerja, relatif rendahnya tingkat upah, dan banyaknya unit usaha skala kecil merupakan ciri khas sektor informal. Usaha ini dipunyai keluarga atau perorangan, di mana menggunakan teknologi sederhana dan padat karya. Kemudahan-kemudahan inilah yang menyebabkan menjamurnya usaha sektor informal.

Namun ternyata sektor informal mampu menopang ekonomi secara signifikan. Dalam sebuah penelitian yang dilaporkan Supriyanto, B., (2024) menyebutkan bahwa Sektor informal dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berperan penting menopang ekonomi negara. Bukti menunjukkan bahwa UMKM mempekerjakan hampir 97% dari angkatan kerja dan berkontribusi melewati 60% produk domestik bruto (PDB). Akan tetapi, karena sulitnya mencari pekerjaan tetap, mayoritas masyarakat kurang mampu mengandalkan ekonomi informal. Banyak kendala yang dihadapi masyarakat untuk bertahan dalam ekonomi informal. Keahlian yang minim, modal yang tak mencukupi, serta kemampuan pemasaran produk yang masih kurang mumpuni.

Studi pendahuluan yang dilakukan peneliti terhadap *mlijo* di Kota Malang menunjukkan bahwa usaha yang mereka lakukan selama ini tidak selamanya memberikan efek negatif terhadap lingkungan dan masyarakat. Sebagaimana diungkapkan Soebiantoro & Haryanti, (2024), yang terjadi justru sebaliknya. usaha kecil, dengan modal yang relatif kecil dan juga tidak memerlukan ketrampilan yang rumit, telah banyak memberikan kontribusi kepada masyarakat yang membutuhkan jasanya.

Konsumen atau pelanggan *mlijo*, tidak perlu pergi ke pasar untuk mencukupi kebutuhan konsumsinya sehari-hari. Mereka cukup menanti kedatangan *mlijo* yang senantiasa rutin mendatangi dan menghampiri pelanggan untuk menjajakan dagangannya setiap hari. Bahkan *mlijo* dituntut memiliki kemampuan dalam menggunakan teknologi komunikasi yang semakin berkembang, agar tidak ditinggal oleh pelanggannya. Adapun cara dalam menjaga pelanggan yaitu memberikan *advise* pesan belanja melalui pesan whatsapp atau menggunakan aplikasi mobile (Febbyanto dkk., 2023).

Selain itu sektor informal termasuk *mlijo* juga dituntut memiliki kemampuan mengatur keuangan (Dwi Chandri Kurnia Putri dkk, 2024), memberikan pelayanan yang terbaik, menjaga kepercayaan pelanggan, serta mampu beradaptasi dengan konsumen baru. Keahlian berkomunikasi menjadi kunci suksesnya *mlijo* dalam menjajakan dagangannya. Seluruh aktivitas ekonomi *mlijo* yang meliputi produksi, distribusi dan konsumsi, perlu dilakukan secara cermat, agar usahanya dapat bertahan.

Aktivitas ekonomi yang dilakukan *mlijo*, sangat menentukan keberhasilannya dalam mengelola usaha, mendapatkan keuntungan, menambah modal, sampai pada akhirnya dapat meningkatkan taraf hidup keluarga. Sehingga kelengahan dan kesalahan dalam menjalankan aktivitas ekonomi dapat berakibat pada keberlangsungan usahanya. Oleh karena itu penanganan aktivitas ekonomi yang sudah berjalan dengan baik perlu dipertahankan dan ditingkatkan, terutama bagaimana mereka dapat menjalin hubungan dengan konsumen dan para supplier di pasar.

Ketika orang-orang dalam suatu masyarakat bekerja sama untuk memenuhi kebutuhan dasar dengan memanfaatkan apa yang sudah mereka miliki dengan lebih baik, mereka terlibat dalam kegiatan ekonomi, sehingga dibutuhkan barang dan jasa yang harus diproduksi atau diolah untuk dapat dikonsumsi dan diperdagangkan. Melalui jalur pertukaran kegiatan ekonomi yang dilakukan masyarakat menjadi semakin lancar dan menjadi peluang untuk mencapai kesejahteraan.

Aktivitas ekonomi menjadi bagian terpenting dalam kelangsungan hidup manusia di muka bumi. Masyarakat mencari peluang untuk mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan keterampilan mereka melalui berbagai kegiatan termasuk produksi, distribusi, dan konsumsi. Tiga kategori utama yang menjadi dasar kegiatan ekonomi masyarakat adalah sebagai berikut: (1) Golongan pertama, menghasilkan jasa dan barang, (2) Golongan kedua adalah kelompok yang mengantarkan jasa dan barang; dan (3) Golongan ketiga adalah kelompok yang mengkonsumsi barang dan jasa.(Alexandro dkk., 2021).

Penelitian ini difokuskan pada *mlijo*, karena beberapa alasan; (1) Malang sebagai kota terbesar kedua di Jawa Timur, mempunyai banyak permasalahan di bidang ketenagakerjaan. Salah satu indikator yang digunakan untuk dapat menampung tenaga kerja adalah kesempatan atau keluasan lapangan kerja yang disediakan oleh pemerintah daerah untuk menampung angkatan kerja di sektor formal (Rizal et al., 2018). Sektor informal muncul sebagai pilihan yang layak untuk mengatasi pengangguran akibat ketidakmampuan sektor resmi dalam menyerap cukup banyak pekerja; (2) di samping kapasitas penyerapan tenaga kerjanya yang sangat besar dan perannya sebagai sektor penyanga yang sangat adaptif dan transparan, sektor informal juga memiliki hubungan yang kuat dengan jaringan distribusi barang dan jasa tingkat rendah, dan bahkan dapat berfungsi sebagai ujung tombak pemasaran, (3) dalam kasus tertentu, sektor formal bergantung pada sektor informal, terutama dalam hal memperoleh input dan barang murah untuk kepentingan pekerja sektor formal. Di sisi lain, perluasan sektor resmi sangat penting bagi sektor informal. Kadang-kadang, karyawan di sektor formal menerima barang dan kebutuhan pokok murah dari sektor informal, yang bertindak sebagai

subsidi bagi sektor formal, (4) banyaknya Perguruan Tinggi di Kota Malang memberikan peluang bagi para pendatang, terutama mahasiswa dari luar kota dan luar pulau untuk bermukim di Kota Malang, sehingga mendorong menjamurnya *mlijo* untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka.

Adapun penelitian ini bertujuan 1) mendiskripsikan konteks sosial *mlijo* sebagai pelaku sektor informal dalam menjalankan profesinya; 2) mendiskripsikan nilai-nilai kearifan lokal yang dipraktekkan *mlijo* dalam menjalankan aktifitas ekonomi dan 3) mendiskripsikan makna aktivitas ekonomi yang berkaitan dengan fungsi konsumsi, produksi, dan distribusi bagi *mlijo* dalam mengelola usahanya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini berupaya mengungkap secara mendalam dan menelaah tentang karakteristik keberadaan, fenomena serta aktivitas ekonomi *mlijo*. Penelitian ini memanfaatkan metode penelitian fenomenologis untuk mengumpulkan data kualitatif. (Setyowati dkk., 2023) yang akan mengungkap nilai kearifan local *mlijo* dalam menjalankan aktivitas ekonominya.

Peneliti sengaja memilih penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologis, karena berbagai pertimbangan: *Pertama*, fokus permasalahan yang dikaji adalah nilai kearifan lokal *mlijo* dalam menjalankan aktifitas ekonominya. *Kedua*, menurut para ahli bahwa realita fenomena sosial seringkali tampil dalam kondisi yang unik, kompleks dan dinamis, oleh karena itu kajian dengan pendekatan kualitatif akan lebih proporsional. Jadi dengan pendekatan kualitatif penelitian ini akan mendapatkan wawasan yang baru, melalui proses kajian yang bersifat independen tentang pandangan dan pemikiran pelaku sektor informal (Moleong:2019). Penelitian kualitatif sarat makna, yang memerlukan interpretasi secara mendalam, dengan pendekatan ilmiah melalui amatan terhadap subyek penelitian (Nurrisa F, dkk, 2025)

Dalam penelitian ini dipilih 8 orang informan (subyek) pedagang *mlijo* yang mewakili Kecamatan Kedungkandang, Klojen, Sukun, Blimbing, dan Lowokwaru.

Table 1. Data Informan

| Nama | Etnis | Lokasi Berjualan |
|------|-------|------------------|
|------|-------|------------------|

| | | |
|------------------------|--------|-------------------------|
| Bapak Ngateman | Jawa | Kecamatan Sukun |
| Bapak Muhammad Mursyid | Madura | Kecamatan Kedungkandang |
| Ibu Sustiana | Jawa | Kecamatan Lowokwaru |
| Bapak Weko | Jawa | Kecamatan Lowokwaru |
| Bapak Nurawi | Jawa | Kecamatan Blimbings |
| Ibu Mujiaty | Jawa | Kecamatan Blimbings |
| Imam Syafe'i | Madura | Kecamatan Sukun |
| Bapak Kasturi | Madura | Kecamatan Klojen |

PEMBAHASAN

1. Konteks sosial *mlijo* sebagai pelaku sektor informal dalam menjalankan profesinya.

Konteks sosial yang melatarbelakangi subjek bekerja pada sektor informal, yakni sebagai *mlijo*, menjadi salah satu kajian penelitian. Konteks sosial yang berkaitan dengan penelitian ini berhubungan dengan keadaan ekonomi, pendidikan, ketenagakerjaan, budaya/adat-istiadat, dan kependudukan, serta kegiatan keluarga. Konteks sosial tersebut meliputi riwayat pendidikan yang relatif rendah, sulit mencari lapangan kerja, kondisi ekonomi keluarga yang rendah, ketersediaan lapangan pekerjaan yang rendah, jumlah tanggungan keluarga dan jumlah pengeluaran lebih besar dibanding pendapatan yang diperoleh. Faktor sebab meliputi kurang mendapat kebebasan dan tuntutan kebutuhan ekonomi, faktor tujuan meliputi berkeinginan menunaikan ibadah Haji/Umroh dan tetap mendapat nikmat kesehatan. Kondisi yang demikian terjadi terhadap subjek-subjek penelitian yang bernama Bapak Ngateman, Bapak Muhammad Mursyid, Bapak Nurawi dan Ibu Sustiana. Dari penjelasan ilustrasi, konteks yang melatarbelakangi subjek pada aktivitas sektor informal sebagai *mlijo* dapat diuraikan sebagai berikut:

a. *Motif "sebab" (because to motives) menjadi mlijo di Kota Malang*

Tindakan sosial individu mencerminkan akumulasi pengalaman dan nilai-nilai yang dimilikinya, yang keduanya merupakan hasil ciptaan subjektifnya sendiri. Motivasi seseorang dapat dipahami dengan lebih baik melalui tindakan sosial ini. Sasaran bukanlah satu-satunya hal yang memotivasi seorang pelaku; ada banyak faktor pribadi juga. Beberapa yang menjadi motif sebab adalah:

1) *Kurang mendapat kebebasan*

Kurangnya waktu bebas yang dirasakan sebelum bekerja sebagai mlilo menyebabkan mereka memutuskan beralih profesi. Dulu mereka bekerja sebagai buruh pabrik, namun sekarang menjadi pedagang mlilo. Hal tersebut terjadi karena mereka merasa dengan jam kerja yang cukup lama, apalagi jika ada lembur bisa hingga larut malam, tidak ada kebebasan mengatur waktu untuk bersantai dengan keluarga, dengan bayaran yang tidak mencukupi. Selain itu, subjek menjelaskan jika tetap bekerja di perusahaan tidak akan pernah mendapat kebebasan pada saat ingin melakukan kegiatan lain, termasuk menyalurkan hobi. Pekerjaan yang penuh tuntutan serta tekanan membuatnya tidak bisa memperoleh kenyamanan dalam bekerja

2) *Tuntutan kebutuhan Ekonomi*

Tingkat perekonomian yang lemah menyebabkan subjek memilih untuk bekerja pada sektor informal sebagai pedagang sayur keliling. Subjek mengatakan bahwa jumlah pendapatan mereka sebelumnya masih kurang untuk kebutuhan pengeluaran setiap hari. Uang belanja makan tidak bisa stabil karena pendapatan yang diperoleh dari bekerja lebih sedikit dibandingkan dengan beban biaya pengeluaran. Manusia selalu merasa kurang, mempunyai sifat tamak, dan menginginkan segala hal bisa dengan mudah didapatkan. Subjek merasa kesulitan untuk membangun ekonomi keluarga yang baik, banyaknya pengeluaran untuk biaya angsuran, arisan dan tagihan, tidak ada uang lebih untuk menabung lebih banyak hanya mampu dalam jumlah sedikit dari hasil pendapatan dibagi untuk kebutuhan yang lainnya.

b. *Motif "tujuan" menjadi pedagang mlilo di Kota Malang*

Selain motif sebab, pedagang mlilo juga dipengaruhi oleh motif "tujuan" (*in order*

to motives) yang dimiliki subjek.. Penelitian ini menemukan dua motif tujuan pelaku sebagai berikut.

1) *Pergi menunaikan ibadah Haji/Umroh*

Sebagai pedagang mlijo, subjek merasa jika uang yang diperoleh dari hasil pendapatan setiap hari bisa disisihkan (ditabung) untuk berangkat menunaikan ibadah Haji/Umroh. Menjalankan usaha dagang dengan harapan ingin berangkat haji/umroh harus mengalami proses yang sulit, membutuhkan pengorbanan dan perjuangan. Proses sulit ini misalnya berdagang sayur dengan jarak yang ditempuh cukup jauh serta jangka waktu yang lama berada di bawah terik sinar matahari. Hal tersebut dilakukan agar semua barang dagangan yang dijual bisa laku sehingga ada uang yang ditabung untuk pergi haji/umroh.

2) *Tetap diberikan Kesehatan*

Kesehatan merupakan modal utama untuk berdagang. Dengan begitu, meski pendapatan hanya sedikit atau dapat dikatakan cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup, hal yang penting adalah bisa tetap berjualan. Berapa saja pendapatan yang diperoleh setiap hari harus disyukuri karena dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok. Subjek memiliki harapan tetap diberikan kesehatan agar bisa tetap bekerja dan bersilaturrahmi dengan sesama pedagang dan pelanggan setiap hari karena itu bisa menjadi sumber kebahagian tersendiri.

2. Nilai-nilai kearifan lokal yang dipraktekkan mlijo dalam menjalankan aktifitas ekonomi.

Mengungkap nilai-nilai kearifan local yang dipraktekkan mlijo dapat dipandang dari berbagai dimensi :

a. *Dimensi Sosial*

Dalam penelitian ini, subjek memiliki keahlian dan kemampuan yang beragam. Membangun hubungan dengan konsumen, pelanggan dan para pedagang di pasar menjadi salah satu modal yang harus dimiliki ketika mereka menjalankan profesinya. Memberikan pelayanan yang baik, melalui jalur

komunikasi yang dibangun, menjadi kunci sukses menjajakan dagangan setiap hari.

Kemajuan alat komunikasi dan teknologi informasi juga membawa pengaruh terhadap kelancaran arus penyaluran barang dan jasa yang dilakukan *mlijo*. Penggunaan alat komunikasi memperlancar proses pemesanan barang, distribusi serta sebagai alat untuk menjalin silaturrahmi, walau hanya melalui pesan singkat seperti Whatsapp.

b. Dimensi Budaya

Bergantung pada keadaannya, masyarakat Jawa memiliki ciri-ciri budaya yang berbeda. Bagaimana seseorang bersikap dalam kaitannya dengan konteks sosial dan individu dipengaruhi oleh budaya eksternalnya. Jadi, manifestasi budaya sebagai perwujudan cita-cita budaya yang didukung masyarakat memungkinkan identifikasi norma-norma budaya Jawa dengan mudah. Sebaliknya, budaya internal sangat penting dalam kehidupan sosial Jawa dan berkaitan dengan sesuatu yang mampu diukur dengan perhitungan empiris atau objektif, seperti yang berkaitan dengan hal-hal yang bersifat supranatural.

Subjek dalam penelitian ini, menggaris bawahi, bahwa dalam berdagang tidak perlu mengambil untung yang banyak, yang penting pelanggan kita puas, pelanggan tambah banyak, pelanggan tidak meninggalkan subjek, atau pelanggan setia dengan subjek. *Tuna satak bathi sanak*. Inilah ungkapan yang disampaikan subjek. Hal ini menunjukkan hubungan kekerabatan yang dijalin antara subjek dengan para pelanggan lebih penting. Bahkan kekerabatan yang dibangun sudah dianggap sebagai persaudaraan.

c. Dimensi Ekonomi

Aktivitas ekonomi yang dilakukan subjek dalam penelitian ini menggambarkan adanya kesinambungan antara kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi. Dimana subjek akan mengelola keuangan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki untuk digunakan memenuhi kebutuhan usahanya, kebutuhan hidup keluarga, meningkatkan kesejahteraan, serta bagaimana menjaga agar usaha yang dilakukan tetap berjalan lancar, berkesinambungan (*sustainable*) sampai tujuan hidup tercapai.

d. Dimensi Keuangan

Subjek mendapatkan pengetahuan keuangan bersamaan dengan prakteknya berdagang. Dengan memiliki sikap tanggung jawab, disiplin, dan keuletan yang tinggi, mereka berusaha mengelola keuangan secara lebih hati-hati. Bersikap tidak boros, tidak berfoya-foya, namun tetap berusaha memenuhi kebutuhan hidup secara wajar. Kebutuhan pokok seperti sandang, papan, pangan, dan pendidikan, serta kesehatan menjadi kebutuhan yang tetap harus diutamakan. Bahkan dari hasil berdagang, mereka masih bisa menyisihkan sebagian hasil penjualan untuk kebutuhan masa depan, yang diwujudkan dalam bentuk simpanan.

Mereka mengelola keuangan dengan cara sederhana, menyimpan sisa hasil penjualan secara rutin, sebagai sikap berjaga-jaga jika ada kebutuhan yang bersifat tidak terduga, sudah menjadi kebiasaannya. Mereka akan menjual aset yang dimiliki untuk mengatasi masalah-masalah keuangan daripada harus berhutang di tetangga, teman, saudara atau lintah darat.

e. Dimensi Pendidikan

Pendidikan memiliki potensi untuk membawa perubahan sosial dan budaya, karena pendidikan bersifat dinamis. Demikian pula unsur pendidikan yang dibutuhkan oleh pelaku pedagang sayur keliling (*mlijo*). Menguasai ilmu dalam bidang muamalah, juga menjadi salah satu pendidikan (ilmu pengetahuan) yang bisa membawa keberhasilan *mlijo*.

Dalam proses jual beli, banyak ilmu yang harus dimiliki oleh *mlijo*. Berawal dari persiapan modal, bagaimana menggunakan dan bagaimana modal dapat berkembang untuk menjalankan usaha. Termasuk bagaimana menentukan dan memilih barang dagangan, menentukan dan memilih tempat kulakan, menentukan *supplier*-nya di pasar, menentukan lokasi penjualan, siapa konsumen, siapa pelanggan, bagaimana strategi menarik pelanggan, bagaimana mempertahankan pelanggan, menentukan harga jual dan tingkat keuntungan amatlah perlu dipelajari oleh subjek.

Namun, walaupun subjek memiliki tingkat pendidikan hanya sampai tingkat dasar, ternyata kemampuan mereka dalam menjalankan kegiatan usaha dapat diandalkan. Bermodal nekad dan keadaan yang memaksa, akhirnya mereka

mempelajari semua pengetahuan diatas melalui praktik sehari-hari secara alamiah atau secara natural

f. *Dimensi Keagamaan/Religi*

Praktik keagamaan Jawa sarat dengan gagasan tentang makna kehidupan dan asal-usulnya ("sangkan" atau "kelahiran") serta asal-usul (atau "paran") keberadaan manusia. Ungkapan-ungkapan yang menonjolkan ketergantungan manusia kepada Tuhan menunjukkan penghormatan masyarakat Jawa kepada Tuhan Sang Pencipta. Pokok bahasan ini mengambil inspirasi dari berbagai bentuk keagamaan, termasuk: *wis ginaris ing pangeran, pasrah lan sumarah ing pangeran, sumendhe ing pepethening pangeran, dan manungsa sadrema nglakoni*.

Sebagai cara memandang hidup dan panduan tentang bagaimana bertindak di dalamnya, sikap mental orang Jawa memiliki dampak yang signifikan terhadap budaya Jawa. Nilai-nilai Jawa seperti *sabar, nrima* (penerimaan), dan *rila* (kemauan) adalah hal yang mendasar. Hal ini menjadi dasar bagi bagaimana subjek menjalani kehidupan sehari-harinya. Ikhlas, nama lain dari *rila*, adalah kesiapan untuk menyerahkan kendali atas hidup, bakat, dan ciptaan seseorang kepada Tuhan. Menjadi *nrima* berarti merasa cukup dengan takdir dan tanggung jawab seseorang sebagaimana adanya, menahan diri dari menentang otoritas, dan mengungkapkan rasa terima kasih melalui matur nuwun. Menjadi *sabar* menunjukkan kurangnya ketidaksabaran dan kemauan yang kuat untuk hidup.

3. Makna aktivitas ekonomi: konsumsi, distribusi, dan produksi *mlijo*

a. *Kegiatan Produksi*

Semua upaya produksi *mlijo* ditujukan untuk membuat produknya tersedia bagi pelanggan. Agar lebih mudah didistribusikan, *mlijo* mengubah ukuran, bukan bentuknya. Sehingga dibutuhkan waktu untuk melakukan penataan dagangan dan tambahan sumber daya agar barang yang dibeli dari pasar siap didistribusikan kepada konsumen. Proses pengaturan dan penataan barang dagangan harus dilakukan sendiri oleh subjek agar memudahkan melayani konsumen dan pelanggannya. Kecepatan dalam memberikan pelayanan juga didukung oleh kemampuan subjek mengatur dagangan. Tidak mengubah tata letak dagangan juga

menjadi salah satu unsur kesenangan pelanggan, karena dapat mempercepat pelanggan menemukan barang yang diinginkan

b. Kegiatan Distribusi

Kegiatan distribusi merupakan kegiatan inti yang dilakukan *mlijo* menjalankan profesi. Distribusi barang dagangan tidak dapat terjadi tanpa alat transportasi, kecakapan penjualan, dan strategi layanan pelanggan. Kegiatan distribusi juga memerlukan kemampuan di bidang pemasaran. Dalam pemasaran barang selalu ada kegiatan penjualan, baik dari pedagang di pasar, maupun yang dilakukan *mlijo*, selaku distributor hasil-hasil pertanian, perikanan, juga perkebunan. Subjek penelitian sudah memiliki kebiasaan dalam menetapkan harga jual beserta marjinnya. Penuturan subjek kepada peneliti mengatakan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh rata-rata mencapai 10 hingga 25 persen dari hasil keuntungan distribusi barang.

c. Kegiatan Konsumsi

Kegiatan konsumsi bertujuan untuk memanfaatkan hasil produksi untuk menghabiskan atau mengurangi nilai guna barang dengan mengorbankan sejumlah sumber daya untuk memenuhi kebutuhan. Kegiatan konsumsi yang dilakukan *mlijo* terdiri dari biaya penggunaan bahan bakar kendaraan, biaya perawatan kendaraan, biaya pembelian kantong plastik untuk bungkus barang yang dibeli konsumen serta biaya yang dikeluarkan karena kerusakan barang sebelum dikonsumsi. Selain itu pemakaian handphone juga menambah biaya pengeluaran *mlijo* untuk pembelian pulsa.

KESIMPULAN

Mlijo berperan vital pada perekonomian, dengan kemampuannya yang dapat mempekerjakan pegawai tanpa syarat. Pedagang kaki lima (*Mlijo*) di Malang adalah contoh sektor informal yang sedang bekerja; mata pencaharian mereka stabil, dan tidak merugikan lingkungan sekitar. Kegiatan ini adalah bagian sistem ekonomi modern, yang lebih sesuai untuk mencerminkan realitas perekonomian masyarakat, yang dapat memberikan kontribusi bagi pembangunan ekonomi masyarakat.

Kemampuan mengelola usaha tidak terlepas dari kemampuan subjek dalam mengelola keuangannya, terutama kemampuan mereka memisahkan keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga. Aktivitas ekonomi memerlukan pengetahuan dalam mengelola keuangan agar terdapat keseimbangan di antaranya dan digunakan untuk mencapai kesejahteraan hidup. Terdapat beberapa alasan dan tujuan pelaku menjalankan aktifitas sebagai mlilo, yang melatarbelakangi mereka memilih aktifitas mlilo untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexandro, R., Utami Putri, W., & Oktaria, M. (2021). Analisis Aktivitas Ekonomi Masyarakat Dan Nilai Ekonomi Daerah Aliran Sungai Saat Terdampak Pandemi COVID-19 Di Kelurahan Panamas Kecamatan Selat Kabupaten. *Edunomics Journal*, 2(1), 43-55. <https://doi.org/10.37304/ej.v2i1.2087>
- Dwi Chandri Kurnia Putri, Mahdalena, M., Novi, N., Ucok, U., & Dicky Perwira Ompusunggu. (2024). ANALISIS KEUANGAN 5 SEKTOR INFORMAL DI KOTA PALANGKA RAYA. *Musytari : Jurnal Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi*, 5(7), 44-54. <https://doi.org/10.8734/musytari.v5i7.3337>
- Eko Supriyanto, B. (2024), Evaluasi Dampak Incentive Fiscal terhadap UMKM dan Sektor Informal, Artikel Ditjen Perbendaharaan Kemenkeu RI, <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/watampone/id/profil/309-artikel/3797-evaluasi-dampak-insentif-fiskal-terhadap-umkm-dan-sektor-informal.html>
- Febbyanto, F., Kautsar, A., Sains, F., & Teknologi, D. (2023). Sistem Informasi Manajemen Mlilo Berbasis Website Dan Mobile. *Jurnal TEKINKOM*, 6(1), 169-179. <https://doi.org/10.37600/tekinkom.v6i1.825>
- Moleong, Lexy. J. (2019), *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung, PT. Remaja Rosdakarya.
- Nurlidiawati, N., & Ramadayanti, R. (2021). Peranan Kearifan Lokal (Local Wisdom) dalam Menjaga Keseimbangan Alam (Cerminan Masyarakat Adat Ammatoa di Kajang). *Al-Hikmah*, 23(1), 40-53. <https://doi.org/10.24252/al-hikmah.v23i1.21726>
- Nurrisa, F., Hermina, D., & Norlaila, (2025), Pendekatan Kualitatif dalam Penelitian: Strategi, Tahapan, dan Analisis Data. *Jurnal Teknologi Pendidikan Dan Pembelajaran*, 2(3), 793-800. <https://jurnal.kopusindo.com/index.php/jtpp/article/view/581>
- Rizal, A., M Apriliani, I., & Rostika, R. (2018). Perspektif Peran Ketenagakerjaan Dalam Pembangunan. In *Analytical Biochemistry* (Vol. 11, Issue 1).
- Setyowati, S., Mashuri, Fanggidae, L. W., Nainggolan, F. M. R., Vitrianto, P. N., & Sari, I. K. (2023). Memahami Fenomenologi, Etnografi, Studi Kasus, dan Metode Kombinasi dalam Jagat Metode Riset Penulis: In *Sustainability (Switzerland)*. DOTPLUS Publisher.
- Soebiantoro, & Haryanti, N. (2024). Peningkatan Akses Permodalan bagi Usaha

Anis Dwiastanti/ *Akuntabilitas* vol.17 (1) tahun 2025

Mikro Kecil Menengah (UMKM). *TRANSGENERA: Jurnal Ilmu Sosial, Politik, Dan Humaniora*, 1(2), 122-136.
<https://doi.org/https://doi.org/10.35457/transgenera.v1i2.3795>

Wahyu Setiyowati, S. (2021). Strategi Going Concern Pedagang Mlijo Pada Masa Pandemi. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 9(2).

<https://doi.org/10.21067/jrma.v9i2.6101>