

## **BAB III**

### **DARI IMAJINASI HINGGA BERKARYA: Konstruksi Nol Perjalanan Migran Menuju Keberhasilan Membangun Usaha dan Bertahan Hidup**

#### **3.1 Pengantar**

Alasan yang mendasari rasionalitas setiap migran—khususnya bagi kelompok migran Indonesia yang melakukan usaha atau bisnis di Taiwan, secara umum alasan yang dikemukakan berbeda-beda—namun terdapat suatu kesamaan yaitu untuk mendapatkan kualitas penghidupan ekonomi yang lebih baik. Dalam hal bermigrasi ke luar negeri (migrasi internasional) ini, faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang untuk berpindah atautkah tidak berpindah sangatlah beragam, kontekstual dan kompleks. Artinya bahwa, alasan setiap orang ketika bermigrasi dapat berbeda dari waktu ke waktu dan bisa berbeda pula dalam konteks situasi atau kondisi tertentu tergantung kondisi dari migran itu sendiri. Pada saat berada di daerah tujuan, pekerja migran akan melakukan strategi adaptasi sosial budaya maupun ekonomi. Biasanya hal ini terjadi karena ada budaya campuran atau budaya pengaruh atau budaya perkawinan antara budaya asal migran dengan budaya tuan rumah di negeri yang di tinggali. Migran mempelajari kebiasaan yang berlangsung di daerah tujuan untuk berkomunikasi, untuk memasuki sekolah/universitas, bekerja, berbelanja ke supermarket, membeli karcis kereta, menelpon dokter bila sakit, dan lain sebagainya. Seorang migran akan berusaha menyesuaikan diri dengan kebiasaan tuan rumah dan memperhatikan apa yang mereka sukai dan tidak sukai (melihat cara mereka bergurau, cara bekerja, cara menyambut tamu, mengetahui kegemaran mereka dan lain-lain). Semua itu sedikit banyak akan saling mempengaruhi terhadap perilaku migran. Dalam proses itulah pembelajaran pengetahuan masing-masing kebudayaan selanjutnya dapat diinterpretasikan dan dinegosiasikan sesuai dengan kebutuhan hidupnya. Pada akhirnya membentuk suatu gambaran adaptasi sosial budaya dari hasil seleksi terhadap lingkungan migran berada.

Uraian pada bab ini akan menjelaskan tentang gambaran bagaimana si migran usahawan ini mengkonstruksi dirinya dalam suatu rangkaian proses perjalanan semenjak meninggalkan tanah air, menemukenali dunia sosial yang di hadapi di negeri asing dan mengartikulasikan segala pengetahuan untuk kemudian memutuskan menciptakan bentuk-bentuk strategi usaha yang hendak mereka jalani. Selanjutnya akan di gambarkan realitas kehidupan sehari-hari migran usahawan yang memunculkan berbagai strategi yang mereka

upayakan dalam mengatasi persoalan usaha ataupun rumah tangga yang mereka hadapi dari waktu ke waktu.

### 3.2 Bermigrasi: Imaji Tentang Harapan (Masa Depan)

Bagi para pekerja migran, kegiatan ber-migrasi (ke luar negeri) sering dijadikan salah satu pembenaran bagi strategi rumah tangga—terutama sekali di wilayah pedesaan, untuk memperbaiki kesejahteraan, atau untuk mendapatkan dan menaikkan pendapatan mereka. Dalam hal memutuskan untuk melakukan migrasi, ada dua kaitan erat tentang bagaimana mereka mengkonstruksikan apa yang terjadi pada dirinya maupun dengan lingkungan yang memberikan pengaruh terhadap suatu pengambilan keputusan bermigrasi. Seorang Acuy (32 tahun) misalnya (dia adalah usahawan restoran makanan Indonesia yang berasal dari pinggiran Kota Singkawang, Kalimantan Barat), Acuy sangat menyadari bahwa dirinya sangat sulit mengandalkan sumber daya ekonomi di daerah (dari sektor pertanian atau perdagangan) sebagai sumber mata pencaharian. Ketiadaan tanah garapan dan modal untuk berusaha dan hanya mengandalkan sebagai buruh musiman atau pedagang kecil-kecilan, rasanya untuk hidup layak terasa sulit terpenuhi. Penghasilan yang diperolehnya dari bertani dirasakan tidak mencukupi kebutuhan makan keluarganya. Terlebih lagi ketika kondisi orang tuanya yang semakin tua dan sudah tidak kuat lagi bekerja. Situasi yang dialaminya di pedesaan ini mau tidak mau membuat Acuy harus mencari alternatif pekerjaan lain ke luar kota Singkawang atau bahkan ke luar negeri sekalipun.

Sementara itu, gambaran yang dia lihat dari lingkungan sekitarnya turut mempengaruhi pola berfikir dan pengambilan keputusan. Sebagai contoh apa yang terjadi pada pengalaman Acuy yang menyatakan bahwa dia sering merasa iri melihat bangunan rumah “batu” milik warga yang anggota keluarganya pernah (sedang) bekerja di luar negeri. Dia sering membayangkan bahwa rumah “kayu” yang didiaminya sekarang bisa juga berdiri seperti rumah “batu” milik tetangganya tersebut. Rumah pekerja migran yang dapat dikatakan ‘sukses’, dapat dibedakan (meskipun misalnya berada di tengah persawahan) dengan rumah penduduk yang bukan pekerja migran. Rumah-rumah hasil bekerja di luar negeri tersebut umumnya sudah berarsitektur modern, dengan pilihan warna cat tembok yang menyolok, ada yang bertingkat, dilengkapi pula dengan pagar dan pintu pagar dari bahan besi *stainless steel* dan di fasilitasi juga dengan garasi mobil walau terkadang berubah fungsi jadi tempat menjemur pakaian karena mobilnya belum tersedia. Imajinasi dia tentang rumah yang bagus seperti itu, ternyata sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan bermigrasi.

Gambaran tentang rumah atau benda material lain yang nantinya akan dia dapatkan, memang sering menjadi rujukan bagi seseorang yang ingin pergi bekerja ke luar negeri. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan si migran lama memiliki barang kebutuhan rumah tangga yang diinginkan. Misalnya, bisa membangun rumah baru, membeli perabot rumah tangga (sofa, meja tamu, kursi makan, almari, tempat tidur, *spring bed buffet* dan lain-lain), membeli barang-barang elektronik (TV, kulkas, mesin cuci, *mini compo* dan *hand phone*), membeli kendaraan bermotor roda empat dan roda dua, dapat merubah penampilan bahkan perubahan 'gaya hidup' dan 'gaya berbahasa' (yang paling kentara terutama logat dan gaya bahasa melayu Malaysia atau Mandarin setelah migran kembali ke kampung halaman), begitu pula dengan penggunaan parfum, atau pewarnaan rambut yang bermacam-macam warna (gaya penampilan yang mereka dapatkan ketika dulu bekerja).

Bentuk dari penampilan maupun benda-benda material lainnya yang disebutkan di atas seringkali cenderung sangat jauh berbeda dengan gaya hidup atau material rumah tangga di pedesaan yang relatif sederhana. '*Bayang-bayang*' atau imajinasi mengenai gambaran kesuksesan bila bekerja di luar negeri semacam ini umum memang berada di benak pikiran dan hati kaum pekerja migran. San San juga merasakan hal itu, gadis 28 tahun asal Singkawang yang penulis temui saat hendak memesan tiket untuk pulang ke Indonesia menceritakan pengalaman hasil kerja selama dia bekerja di Taiwan. Dari hasil kerja kerasnya selama kurang lebih enam tahun di Taiwan, ia berhasil mengumpulkan sejumlah uang. San San menuturkan sekarang ini keluarganya di rumah (Singkawang/Pontianak) tidak perlu memakai kendaraan umum lagi. Sebuah mobil mungil bekas pakai dari Malaysia merek terkenal berwarna ungu *mejeng* di gang rumahnya. Sambil bekerja di bagian administrasi sebuah perusahaan ekspor-impor San San nyambi kerja sebagai agen tiket bagi buruh migran Indonesia yang hendak pulang kampung. Dua tahun awal berada di Taiwan, dia belajar bahasa Mandarin, sambil bekerja, sempat kerja di toko dan restoran, dengan bekal pengalaman dan kemampuan bahasa Mandarin yang cukup fasih membuat dirinya cepat diterima di perusahaan.

San San menuturkan mengapa dia memutuskan pergi ke Taiwan; menurut dia bahwa desa-desa yang ada di pinggiran kota Singkawang atau Pontianak, ini memang sulit untuk memperoleh pekerjaan, apa lagi seperti dirinya yang cuma tamatan sekolah menengah atas (ini tergolong cukup tinggi karena umumnya hanya lulusan sekolah dasar). Orang-orang ada yang pergi ke kota menjadi pembantu rumah tangga, atau buruh pabrik sedapatnya, tetapi tetap saja mengalami kesusahan. Kesusahan baik dari penghasilan yang minim maupun kesusahan secara psikologis. Sudah pisah dengan keluarga, namun penghasilan yang di dapat

tidak seberapa. Pada tahun 2002, San San kebetulan bertemu dengan tetangga dekat rumahnya, yang kemudian mengajaknya pergi bekerja di luar negeri (Taiwan). Tetangganya ini mengatakan bila kerja di Taiwan bisa dilakukan sambil sekolah. Prosesnya tinggal berangkat saja, bawa uang secukupnya nanti kita akan kerja di sana, gampang...apa tidak tertarik untuk pergi cuma sederhana seperti prosesnya? Tetangga San San adalah istri pasangan kawin campur—yang banyak terjadi di Singkawan dengan pria Taiwan. Kehidupannya cukup mapan karena dapat membangun rumah dan membeli perabotan beserta isinya. Akhirnya dia berangkat. Dengan pekerjaan yang sama di kampung tetapi dirinya bisa mendapat penghasilan jauh lebih besar. Kini dia bisa membangun rumah seperti sekarang, makan cukup dan bisa membeli pakaian. Tetapi bila dibandingkan seperti jaman menurutnya sangatlah jauh berbeda, menurutnya dulu kalau di sini (desa) bekerja dari pagi sampai sore, katakanlah hanya mendapat uang Rp. 12.500,- saja, apa itu cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup? Demikian pertanyaan singkat dia yang tidak memerlukan jawaban itu.

Bagi San San, mengadu nasib dengan bekerja di luar negeri atau mencari jodoh di negeri asing sebenarnya sudah bukan cerita asing lagi. Kenyataan ini sudah umum terjadi di Singkawang atau kota Pontianak. Sebenarnya *che siauw* atau pengantin pesanan dengan pria asing ini sudah berlangsung sejak jaman dulu, dari jaman San San baru lahir atau bahkan mungkin sebelum itu sudah ada (saat diwawancara San San berumur 28 tahun). Mengadu nasib atau mencari jodoh seperti Taiwan adalah pertarungan yang oleh dia diibaratkan bagai melempar koin uang. Ada yang beruntung, bisa pula bernasib buruk. Bagi yang mencari jodoh memang ada kesan lebih mementingkan harta daripada cinta (menurut pendapat dia kemungkinan besar itu banyak benarnya). Banyak gadis dari Singkawang seperti dirinya memilih untuk mengadu nasib atau menikah dengan pria Taiwan, atau negara lainnya untuk keluar dari krisis keuangan. Kadang tidak berfikir mengenai dampak-dampaknya, yang penting bisa kerja dan dapat uang masuk. Keluarga aman dan sejahtera. Informasi awal untuk menjadi buruh migran ke luar negeri diperoleh dari migran lama (tetangga, teman atau saudara) yang sering mudik pada tahun baru Imlek. Informasi yang disertai oleh cerita sukses ‘migran lama’ di luar negeri itu tersebut, pada akhirnya mendorong calon-calon migran baru untuk mencari cara agar bisa bekerja di luar negeri.

Kisah serupa juga terjadi pada Acuy (saat di wawancara dia mengaku telah bekerja hampir 8 tahun di Taiwan sejak tahun 2000 awal). Awalnya dia di ajak teman sekampungnya di Pontianak untuk bekerja di Taiwan. Teman yang masih termasuk kerabat jauh dapat dikatakan cukup berhasil bekerja karena bisa mengirimkan uang pada keluarganya di Pontianak. Dengan berbekal visa mahasiswa pelajar bahasa Mandarin Acuy berangkat ke

Taiwan dan selanjutnya kerja serabutan untuk membiayai kuliah dan mencari uang untuk memenuhi kehidupan dia selama berada di Taiwan. Bekerja di restoran, menjual *vocer* isi ulang kartu telepon, hingga calo pengurusan surat-surat imigrasi migran di Taiwan pernah di lakoninya. Hingga akhirnya dia bertemu dengan gadis Taiwan yang kemudian di nikahnya. Menikahi perempuan Taiwan pada akhirnya dia mempunyai kesempatan untuk membuka restoran Indonesia yang dia namakan “Restoran Borneo”.

Lain Acuy, lain San San, lain pula yang di alami oleh Dede (pemilik restoran dan toko Indojoya). Imajinasi dia untuk bisa berangkat ke luar negeri awalnya adalah karena melihat, mendengar dan merasakan pengalaman orang-orang yang pernah mengenyam tinggal di Taiwan. Pertama kali gagasan untuk melanjutkan pendidikan di Taiwan muncul karena di Surabaya banyak sekali lulusan yang berasal dari Taiwan. Kampus Institute Teknologi Surabaya adalah kampus yang paling banyak mengirimkan mahasiswanya pergi belajar, khususnya Taiwan. Banyak lulusannya yang berasal dari Taiwan bisa bekerja di perusahaan ataupun mengajar di perguruan tinggi. Hidupnya berkecukupan dan terpandang di masyarakat. Niat awal Dede hanya ingin belajar dan menguasai bahasa mandarin dan mencari pengalaman sambil bekerja di Taiwan. Menurutnya, mumpung otak masih kuat belajar, mumpung masih muda masih kuat untuk belajar bahasa asing, akan berusaha untuk mempelajarinya. Selain itu katanya dalam dunia yang semakin mengglobal ini, disamping bahasa Inggris, peran bahasa Mandarin dalam bisnis dan perdagangan dunia makin penting, biar gampang cari kerja demikian sederhananya. Selain itu juga karena keadaan ekonomi keluarga yang (menurutnya) pas-pasan mendorong dirinya untuk berangkat keluar negeri untuk belajar dan bekerja demi memperbaiki kehidupan diri dan keluarganya.

Taiwan menjadi pilihan untuk belajar bahasa Mandarin karena sebelumnya dia telah melakukan kursus bahasa Mandarin di Surabaya. Konon dari yang dia dengar di tempat kursus, di Taiwan peluang untuk bekerja secara *part time* sangat di mungkinkan walaupun biaya hidup tinggi namun peluang kerja tersebut masih ada. Walaupun untuk bisa bertahan di Taiwan berarti kita harus siap mental untuk kerja keras agar bisa mencukupi kebutuhan selama di sana. Untuk itu selama kurun waktu setahun sambil mencari-cari informasi sekolah di Taiwan Dede bekerja sebagai *medical representative* sambil mengikuti kursus bahasa Mandarin di Surabaya.

Gambaran di atas adalah sebuah rekonstruksi ulang pengetahuan yang seorang migran miliki. Seperti sebuah judul buku “Dunia Yang Dilipat”<sup>1</sup>, bayangan bahwa dunia itu bagaikan

---

<sup>1</sup> Dunia yang Dilipat adalah kutipan judul buku yang di tulis Yasraf Amir Piliang. Buku ini pernah diterbitkan oleh Mizan pada tahun 1998.

seperti selembar kertas. Bagi seorang ahli origami, lipat kertas itu menjadi dua, empat, delapan, enam belas, dan seterusnya, seorang (calon) pekerja migran juga melakukan tindakan melipat-lipat pengetahuan sehingga dia dapat melihat struktur, sifat, dan karakteristik dunia migran yang mereka bayangkan. Hal ini merupakan suatu bagian dari proses belajar mengkonstruksikan materi-materi pengetahuan yang di lihat, dia dengar dan dia rasakan. Proses bagaimana seorang individu memasuki dan beradaptasi ke dalam dunia sosial yang ada di sekitar mereka lazimnya sering kita sebut sosialisasi. Proses sosialisasi adalah soal belajar terhadap lingkungan sosial dimana dia berada. Sosialisasi dilakukan sebagai proses pembelajaran individu tentang kebudayaan (*the way of life*) yang dipelajari dan dikembangkan sesuai dengan tujuan seseorang untuk menjadi apa yang diinginkannya. Dalam proses sosialisasi individu belajar bertingkah laku, kebiasaan serta pola-pola kebudayaan lainnya, juga keterampilan-keterampilan sosial seperti berbahasa, bergaul, berpakaian, cara makan dan sebagainya<sup>2</sup>.

### 3.3 Menjalani Hidup di Negeri Impian

Penjelasan berikut ini merupakan salah satu kisah tentang bagaimana awalnya seorang migran memulai proses menuju Taiwan dan diikuti bagaimana mereka memulai kehidupan di Taiwan. Selanjutnya dijelaskan kemudian bagaimana melakukan proses penyesuaian diri dengan lingkungan mereka serta pengaruh-pengaruh apa saja yang kemudian seorang migran memutuskan untuk memulai usaha mereka. Profilnya saya ambil dari salah satu pengusaha yang di wawancara oleh penulis. Secara tidak sengaja ketika penulis datang pertama kali untuk makan di warung Indonesia, yaitu restoran Indojoya, pemilik warung makan dan toko yang menjual barang-barang produksi Indonesia, saya sempat ditanya, “apa yang anda lakukan di sini (Taiwan), sekolah atau bekerja?” saya menjawab spontan, “saya datang ke sini

---

<sup>2</sup> Keputusan untuk melakukan migrasi secara konseptual dapat dirumuskan seperti dalam buku teori migrasi “*Expected Income Model of rural-Urban Migration*” yang dikemukakan oleh Michael P. Todaro (1976) yang menyebutkan bahwa; (1) suatu keputusan migrasi adalah merupakan fenomena ekonomi yang rasional, artinya bahwa dorongan utama migrasi terkait dengan pertimbangan ekonomi yang pasti atau rasional. Seorang calon migran akan memiliki ekspektasi dan meyakini dapat bahwa kegiatan migrasi dapat memberikan keuntungan (*benefits*) dan biaya (*cost*) baik berupa finansial maupun psikologis. (2) Keputusan migrasi juga sangat bergantung kepada nilai harapan (*expected*) dari pada perbedaan upah riil yang sesungguhnya terjadi antara tempat tinggal mereka dan di daerah tujuan, dimana kemungkinan harapan ini bergantung kepada interaksi dua variabel, yaitu ; perbedaan upah yang sesungguhnya antara tempat tinggal mereka dan di daerah tujuan, dan kemungkinan berhasilnya seseorang memperoleh atau mendapatkan pekerjaan di daerah tujuan, (3) Kepastian calon migran akan mendapatkan pekerjaan di di daerah tujuan, (4) Kegiatan bermigrasi dipengaruhi oleh tingkat pertumbuhan lapangan kerja di daerah asal dan tujuan, merupakan hal yang logis terjadi pertimbangan mengenai perbedaan upah yang diterima. Sejalan dengan pandangan deterministik dari Todaro, Everett S. Lee (1970), menyebutkan bahwa ada 4 (empat) faktor yang mempengaruhi ketika seseorang mengambil keputusan untuk melakukan migrasi. Ke empat faktor tersebut, yaitu (1) faktor-faktor yang terdapat di daerah asal, (2) faktor-faktor yang terdapat di daerah tujuan, (3) faktor penghambat atau rintangan migrasi dan (4) faktor individu pelaku migrasi.

untuk belajar bahasa Mandarin dan melakukan penelitian tentang masyarakat Indonesia di Taiwan, terutama sekali saya ingin mengetahui tentang kehidupan masyarakat Indonesia yang melakukan usaha atau bisnis di Taiwan”. Pada awalnya sempat bingung juga karena biasanya orang lebih banyak tertarik pada kehidupan para tenaga kerja wanita atau pekerja migran ilegal yang banyak bertebaran di Taiwan. Penulis pun lantas menanyakan kesediaan bagaimana untuk di wawancara mengenai proses dan latar belakang sehingga dapat mendirikan usaha di Taiwan ini. Pemilik warung Indonesia yang bernama Deyantono Chandra atau yang akrab dipanggil Dede sangat kooperatif (mungkin sebelumnya pernah bertatap muka ketika melaksanakan Misa pagi di gereja bersama). Berikut penuturan ikhwah pergulatan membangun usaha dari awal hingga sekarang ini melalui wawancara yang dilakukan beberapa kali.

### **Sosialisasi Awal**

Tanggal 30 Maret 1999, Dede resmi di wisuda sebagai Sarjana Pertanian dari UPN “Veteran” Surabaya Jawa Timur di Gedung Serba Guna. Bulan Agustus 1999 rencana kepergian ke Taiwan mulai terbuka, bersama dengan salah seorang kawannya, Niko mulai mendaftarkan diri untuk sekolah bahasa Mandarin di Taiwan. Tidak lama hanya berselang 14 hari sudah mendapat kepastian diterimanya aplikasi yang diajukan. Mereka sangat bersemangat untuk pergi ke Taiwan walaupun negeri tersebut terkenal sering terkena gempa bumi, dan dilanda angin topan dasyat serta masih bersengketa dengan Cina daratan namun secara ekonomi sangat makmur. Tanggal 20 Agustus 1999 mulai berangkat ke Taiwan, naik pesawat Eva Air yang berbadan besar, dengan fasilitas TV kecil di setiap *seat*, dan pelayanan profesional para pramugari yang cantik, membuat perjalanan lima jam menuju Taipei City, serasa singkat dan langsung mendarat di bandara internasional Chiang Kai Shek. Di dalam ruang bandara yang cukup luas, ratusan orang berbaris antri melewati petugas imigrasi<sup>3</sup>. Dalam deretan antrian tersebut terdapat barisan antrian para tenaga kerja asal Indonesia yang rata-rata beretnis Jawa. Ada sekitar 80 orang dengan memakai jaket betuliskan nama PJTKI atau perusahaan yang mengirimkan mereka. Ada PT Jatim Sukses mamur, PT Padat Karya

---

<sup>3</sup> Imigrasi Taiwan sangat ketat memeriksa dokumen para penumpang yang hendak masuk ke Taiwan, terutama sekali bagi mereka yang datang hendak bekerja. Visa yang dimiliki bisa saja di tolak atau dibatalkan bilamana petugas imigrasi di bandara mencurigai maksud dan kedatangan para penumpang tersebut. Petugas imigrasi berhak untuk mendeportasi, dan tanpa penjelasan. Biasanya yang dicurigai adalah “tacik” (sebutan bagi perempuan bermata sipit yang umum dipakai di daerah Surabaya atau Jawa), mereka dicurigai bekerja secara ilegal bukan untuk kepentingan turis umumnya.

Bersama, PT Dewi Pengayom Bangsa dan lain-lain, lain warna jaket lain pula nama PT pengirimnya.

Dengan menaiki bus bandara, Dede didampingi oleh Aline temannya Niko yang telah terlebih dahulu tinggal di Taiwan selama 2 tahun dan bekerja sebagai penerjemah TKI maupun TKW Indonesia di sebuah perusahaan jasa tenaga kerja asing milik orang Taiwan. Aline adalah orang yang berjasa mengenalkan mereka terhadap dunia baru Taiwan. Bus satu pintu tersebut sangat bersih dan wangi kemudian berhenti di Taipei main Station. Stasiun induk untuk kereta api dari segala jurusan baik kereta api lokomotif ataupun kereta api listrik yang semuanya berada di bawah tanah. Perjalanan kemudian dilanjutkan dengan menggunakan taksi kuning (karena seluruh taksi di Taiwan berwarna kuning) menuju tempat tinggal mereka atau yang umum di kenal dengan kos-kosan di Indonesia. Tiba di daerah yang bernama Tai Shun Street tempat kosan mereka. Tempat ini di pilih karena dekat dengan kampus Shi Da, tempat sekolah bahasa Mandarin mereka, hanya berjarak puluhan meter dari kampus tua bahasa Mandarin yang berbatu bata merah dan dapat di tempuh hanya dalam waktu 5 menit dari kosan. Tempat tinggal berupa kamar ukuran kecil namun di isi dengan kapasitas berlebih dalam rangka menghemat biaya pengeluaran, karena hanya dibekali biaya terbatas.

Peran Aline sebagai migran yang sudah terlebih dahulu bekerja sangatlah besar. Sedari awal tiba Aine membantu 'migran baru ini' memperkenalkan situasi dan kondisi lingkungan sekitar sesuai dengan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Cerita pengalaman Aline terdahulu, apabila sudah memasuki kehidupan sehari dan dunia sekolah, biasanya dalam beberapa hari kemudian, dia mulai mencari-cari kegiatan yang bermanfaat, misalnya mencari-cari informasi uang tambahan bagi yang bersekolah atau mencari kenalan baru yang cocok dengan mereka. Selanjutnya bila tak cocok dengan tempat tinggal sekarang dia akan mencari-cari sendiri tempat tinggal yang pas menurut dirinya. Namun biasanya masih tinggal di daerah dekat tempat dia beraktifitas utama. Selain alasan menghemat, tinggal berdekatan dengan sesama migran satu negara lebih memberikan ketenangan dan mempermudah proses adaptasi.

Selanjutnya Aline membantu memberi informasi mendapatkan pekerjaan sesuai dengan pekerjaan dan relasi yang dimilikinya. Lapangan pekerjaan di daerah migran menurutnya didominasi oleh kalangan migran dari daerah atau negara tertentu. Orang-orang dari Afrika biasanya mereka bekerja di parik industri rumahan, orang Indonesia biasanya bekerja di restoran atau perusahaan jasa, orang Thailand bekerja di sektor konstruksi dan orang Filipina ada yang bekerja di perusahaan ada pula yang bekerja ebagai penerjemah bahasa Inggris. Lingkaran proses mencari pekerjaan itu biasanya berkisar antar relasi migran se-daerah atau se-negara juga. Berhubung para mahasiswa migran Indonesia terutama yang



ber-sekolah di Taipei sebagian besar bekerja paruh waktu, maka banyak para pendatang baru yang dikenalnya kebanyakan juga melakukan pola yang sama. Informasi semacam ini sedikit banyak telah membentuk pola berfikir bagaimana mengelola kegiatan nantinya secara bertahap, hal ini memberi motivasi kepada Dede dan Niko bila hendak melakukan kegiatan serupa nantinya.

### **Pengalaman Hidup Baru: Beradaptasi**

Kursus bahasa Mandarin hanya berlangsung 2,5 jam sehari, dari Senin hingga Jumat setiap hari. Tempat favorit untuk duduk-duduk santai adalah kantin sekolah. Pada awal-awal kuliah selama hampir selama satu minggu dilakukan untuk berkenalan dengan siswa lain dan mempelajari kehidupan di Taiwan. Yang sangat mengejutkan bahwa banyak sekali mahasiswa asal Indonesia yang belajar di tempat ini. Mereka semua berasal dari tempat yang berbeda. Tidak hanya datang dari Jakarta atau Surabaya saja, namun tidak sedikit yang berasal dari Medan, Semarang, Pontianak, Banjarmasin, Palembang hingga Nusa Tenggara. Dan tidak hanya etnis Tionghoa saja yang belajar bahasa Mandarin, ternyata dari etnis lainpun banyak, seperti etnis Jawa, Batak, Sunda atau Melayu lainnya. Sebagian adalah penerima beasiswa pemerintah Taiwan dan sebagian lain belajar atas inisiatif biaya sendiri. Untuk para pelajar yang sekolah kebanyakan mereka berasal dari universitas terkemuka di Indonesia seperti UI, ITB, ITS atau UGM dan UNDIP, selain itu juga ada banyak pula perwakilan dari berbagai organisasi yang ada di Indonesia seperti Muhammadiyah dan NU dan bahkan dari BIN (Badan Intelijen Nasional) sekalipun.

Seperti yang telah diungkap pada bagian bab pendahuluan, tahap awal berada di daerah tujuan bermigrasi, merupakan suatu kehidupan “asing“ yang memerlukan proses adaptasi bagi seorang atau sekelompok orang yang baru pertama kali datang. Tujuannya untuk mengatasi masalah baik dari lingkungan alam, sosial dan jasmani dalam rangka memenuhi syarat-syarat dasar guna kelangsungan kehidupan. *Yang pertama* adalah adaptasi dalam bahasa. Migran Indonesia yang sudah lama berada di Taiwan umumnya sudah mulai terbiasa dengan bahasa Mandarin. Bahasa Mandarin sebagai bahasa kedua digunakan untuk berkomunikasi dengan masyarakat Taiwan pada umumnya. Biasanya bahasa ini dipakai bila melakukan transaksi bisnis, melayani pelanggan orang Taiwan dan berhubungan dengan tempat atau kegiatan yang mayoritas dilakukan bersama dengan orang Taiwan, sehingga komunikasi dilakukan dengan menggunakan bahasa Mandarin. Bila seorang migran sudah dapat mengatasi masalah bahasa, di dalam pergaulan sehari-hari akan lebih mudah untuk berkomunikasi dan berhubungan dengan orang lain, terutama sekali akan lebih mudah

mendapatkan informasi terkait dengan hal-hal yang diinginkan. Misalnya saja, lebih mudah mendapatkan teman dari warga Taiwan sendiri atau bisa bertanya tentang kemungkinan bagaimana dapat memulai usaha yang akan mereka geluti nantinya di Taiwan.

*Kedua*, adaptasi terhadap makanan. Kehidupan sebagai pelajar Indonesia di Taiwan berjalan lancar-lancar saja, meski biaya hidup cukup tinggi seperti yang telah diperkirakan semula. Makanan selalu menjadi persoalan bagi orang Indonesia yang mayoritas Muslim dan sudah terbiasa dengan citarasa masakan Indonesia yang kaya bumbu. Mungkin benar seperti yang dikatakan oleh kawan-kawan Indonesia yang lain bahwa makanan Taiwan terlalu berminyak dan rasanya “pas-pasan”. “mendingan Indomie Goreng, sudah harganya murah, enak dan perut dijamin pasti kenyang, walaupun makannya harus bungkus. Mie Taiwan yang harganya NT 80 semangkuk rasanya terlalu mahal dan rasanya kurang begitu enak”. Akibat terlalu sering membeli makan-makanan dan membeli barang-barang kebutuhan yang harganya cukup mahal, lama kelamaan uang tabungan Dede habis. Keadaan ini menuntut dia untuk memutar otak dan mencari cara agar bisa tetap bertahan (survive) yang memaksa dia untuk memutuskan mencari kerja untuk mendapatkan tambahan uang penghasilan.

*Ketiga*, adaptasi terhadap tekanan kebutuhan dasar. Seperti yang telah disebutkan di atas, bagi migran yang tidak memiliki uang banyak, mereka di paksa untuk hidup hemat atau bahkan bisa mencari pekerjaan agar bisa bertahan mencukupi kebutuhan sehari-hari mereka. Pada kasus Dede, setelah bertanya kesana kemari, akhirnya Dede mendapatkan tawaran bekerja di restoran Korea, sebagai tukang cuci piring di dapur dengan penghasilan per jamnya NT 130. Kerja selama 7 hari seminggu dari pukul 5 hingga pukul 9.30 malam, tidak ada libur. *Keempat*, adaptasi terhadap kehidupan sosial, misalnya pada bidang pekerjaan pada masyarakat di Taiwan. Sistem mata pencaharian yang berlaku di Taiwan mempengaruhi cara-cara migran melakukan pilihan kerja di lingkungan mereka dan memberikan pemahaman terhadap budaya. Dalam beberapa contoh, upacara-upacara memberikan sesaji kepada ‘dewa’ ketika membuka toko atau memulai bekerja atau cara pembagian kerja di antara para pekerja seperti antara majikan dan pegawai-pegawainya, semuanya berkembang disebabkan oleh sistem budaya yang berlaku di Cina. Hal ini pun berkembang pula di dalam kehidupan sehari-hari di tempat tinggal. Dari mulai sikap langsung berangkat kerja sesaat bangun dipagi hari, tidur siang saat bekerja di siang hari dan tidur larut malam untuk istirahat di malam hari, kebiasaan ini sangat mempengaruhi. Bahkan belajar memahami hal-hal kecil seperti parkir sepeda, membuang sampah dan cara unik berpacaran pemuda pemudi Taiwan yang sangat penuh dengan kemanja-manjaan.

## Menjajal Kerasnya Kerja

Sebenarnya agak riskan bagi mahasiswa pelajar asing untuk bekerja secara illegal di Taiwan. Karena pemerintah Taiwan kini memberakukan kebijakan pembatasan bagi mahasiswa untuk bekerja part time sejak tahun 1999, alasannya karena banyak pelajar asing lebih memilih untuk bekerja ketimbang belajar yang semula menjadi tujuan utama mereka datang ke Taiwan. Aturannya memang demikian, namun faktanya masih banyak mahasiswa lebih mementingkan uang daripada belajar. Ini semua sebenarnya gara-gara ulah para pelajar terdahulu itu, oleh karena itu generasi pelajar pendatang baru, kemudian harus rela main “petak umpet” dengan polisi. Istilahnya boleh kerja asal tidak ketahuan polisi setempat. Bila tertangkap, ada dua kemungkinan; *pertama*, bagi pelajar umumnya akan diampuni jika baru pertama kali melanggar kebijakan ini. *Kedua*, bila tak diampuni akan dikenakan hukuman kurungan penjara kurang lebih “menginap” sekitar satu minggu, kemudian diwajibkan untuk membayar denda kurang lebih NT 10.000 per tahun, dihitung dari batas habisnya waktu visa. Sedikit beruntung bila ada penjamin yang orang Taiwan, tidak perlu di sekap di penjara, cukup membayar denda namun langsung di deportasi langsung ke Indonesia. Ketat sekali.

Pemegang visa belajar kursus bahasa mandarin hukumnya memang tidak boleh kerja apapun yang menghasilkan uang, kecuali bila telah tinggal selama satu tahun dengan dikenai syarat yang cukup berat. Pekerjaan itu juga harus ada hubungannya dengan orang Indonesia yang disertai surat dari perusahaan yang menyatakan bersedia mempekerjakan sebagai karyawannya. Setelah itu baru kemudian surat ijin kerja dari departemen tenaga kerja Taiwan dikeluarkan. Contohnya pekerjaan yang paling umum adalah sebagai penerjemah atau membantu agen tenaga kerja Indonesia di Taiwan.

Dede mengisahkan tentang sebuah kisah razia migran yang bekerja illegal pernah dilakukan sekitar tahun 2000-an, di daerah pasar malam Shi Da, malam menjelang perayaan hari raya Imlek, dilakukan razia mendadak di pasar ini. Polisi berhasil meringkus sekitar 40 pelajar asing yang kedapatan bekerja secara illegal. Yang mengejutkan adalah 35 diantaranya adalah berasal dari Indonesia. Rata-rata mereka adalah Cina keturunan yang berasal dari Singkawan Kalimantan. Penyamaran mereka sebagai orang Taiwan karena fisik dan bahasa mereka seperti orang Tkebanyakan, nyatanya tidak berhasil. Yang semakin mengejutkan adalah tertangkapnya pekerja pelajar illegal ini di sebabkan oleh pengaduan yang dilakukan oleh orang Indonesia sendiri! Kejadiannya sangat memalukan, mereka semua di borgol berantai beriringan, seperti penjahat kriminal kelas kakap, dipertontonkan gratis di depan pengunjung pasar malam Shi Da, pemandangan yang sangat tragis.

Mengapa mereka semua bisa tertangkap? Yang menjadi sumber penyebab katanya cukup kompleks. Ada yang yang diadukan karena sakit hati dengan temannya, karena merasa tidak senang melihat temannya memiliki kerjaan yang enak dan memiliki uang banyak. Ada pula yang semata-mata karena karena uang. Di Taiwan ada kebijakan memberikan imbalan bila berhasil melaporkan tentang pelajar pekerja illegal. Kebijakan tersebut menyebutkan per kepala orang dengan pekerjaan illegal yang dilaporkan dan ternyata benar ke polisi, akan mendapat imbalan NT 2000 (sekitar 600.000 rupiah). Bila dalam sebulan bisa melaporkan 10 orang saja pekerja illegal kan cukup lumayan, bisa mendapat NT 20.000. tergiur oleh pendapatan yang cukup besar itu banyak orang yang secara diam-diam melaporkan pekerja illegal tersebut dan konon menurut cerita ada orang Indonesia yang memang berprofesi seperti itu.

Kebijakan razia pekerja illegal sebenarnya merupakan imbas dari persoalan migran yang terjadi di Taiwan. Tingginya angka migran “kaburan” menjadi salah satu penyebabnya, ini yang menyebabkan polisi semakin rajin melakukan razia. Migran kaburan memang menjadi persoalan tersendiri tentang migran Indonesia di Taiwan. Namun dampaknya cukup meluas fenomena ini akan memalukan harkat dan martabat tenaga kerja Indonesia di Taiwan. Para majikan Taiwan lama-kelamaan akan merasa kapok mempekerjakan orang Indonesia karena memiliki gambaran sebagai tenaga kerja yang suka kabur dari tempat kerjanya (padahal pasti ada alasan mengapa seorang migrant itu harus kabur) dan pindah kerja tanpa mengindahkan kontrak kerja yang sudah disepakati sebelumnya. Selain itu *law enforcement* sangat di tegakan di Taiwan, polisi Taiwan sulit untuk disuap atau di sogok.

Namun Dede tetap melanjutkan niatnya bekerja *part time* di restoran Korea. Tidak terbayangkan pekerjaan yang dia dapatkan adalah sebagai tukang cuci piring! Ya dipikinya mudah saja bekerja mencuci piring dan sebagainya. Namun kenyataan berbicara lain, piring-piring bertumpuk menggantung sekaligus sangat berminyak, piring dan sebagainya harus di bilas dan di cuci hingga bersih di bak cuci piring, lau dipindahkan semua piring dan barang lainnya ke mesin pengering. Mencuci dan terus mencuci. Kedua telapak tangan pada awal-awal bekerja sering merasa perih yang di sebabkan karena pengarus sabun cuci yang menggunakan zat kimia keras. Agak sulit pada awalnya mencuci menggunakan sarung tangan namun terpaksa dilakukan apabila tidak mau kulit terkelupas karena pengarus sabun cuci tersebut. Selain mencuci kadang juga harus menyikat sisa sayur, bumbu, atau daging gosong yang menempel pada nampang besi steak daging yang di panggang. Harus dilakuan dengan cara di sikat agar tampak kuning mengkilat seperti semula. Kadang karena terlalu kuat

menyikat kawat sikat yang terbuat dari besi sering menancap di tangan yang mengakibatkan tangan jadi berdarah-darah.

Namun, segala kesulitan tersebut tidak terasa saat menerima uang gaji kerja *part timer* di restoran Korea yang letaknya di daerah stasiun Sun Yat Sen. Pulang naik kereta bawah tanah (Mass Rapid Transportation) yang bersih, tidak bau, tidak ada kotoran, tidak ada bungkus makanan atau minuman di dalam kereta. Bahkan mengunyah permen karet pun dilarang, petugas stasiun dengan sigap akan menegur bila ada yang kedapatan sedang makan permen karet dan meminta untuk segera di buang ke tong sampah, di beberapa tempat bahkan ada yang memberlakukan denda sebesar NT 1500 bila kedapatan makan di stasiun atau di kereta bawah tanah. Kereta listrik Taipei konon memang yang terbaik dan terbersih se-Asia, bila dibandingkan Jepang, Hongkong, Beijing dan Singapura. Ada 4 bahasa yang digunakan di setiap pemberhentian stasiun, bahasa Mandarin, bahasa Taiwan, bahasa Hakka dan bahasa Inggris. Petunjuk pengumuman dibuat dalam bahasa Mandarin dan Inggris. Di setiap stasiun dibuat dengan cita rasa seni yang berbeda-beda; ada yang bergaya klasik, modern hingga teaterikal dan masih banyak lagi.

Gaji yang di dapat dari bekerja *part timer* setelah di hitung berjumlah NT 16.000. Jumlah ini termasuk cukup banyak, bila di rupiah-kan sekitar Rp. 4.800.000 menurut Dede setara dengan gaji seorang manajer bank di Surabaya, ini merupakan upah standar yang diberlakukan kepada para pekerja *part timer* seperti dirinya. Bila bekerja penuh bisa mencapai NT 30.000 namun agak sulit bagi pekerja asing mendapat gaji sebesar ini karena memerlukan syarat yang cukup rumit seperti yang telah disebutkan di atas. Dengan bekerja part time ini Dede bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari, bahkan bisa menabung pula untuk membayar biaya kuliah belajar bahasa Mandarinnya. Bekerja sebagai tukang cuci piring ini dilakoni selama 9 bulan. Dede berhenti bekerja karena persoalan yang sudah sering terjadi terhadap para pekerja *part timer* asing yaitu razia polisi. Kebetulan restoran tempat dia bekerja di datangi oleh polisi, beruntung bahwa salah seorang koki Korea yang kebetulan melihat polisi datang cepat-cepat memberitahu dan menyuruh Dede untuk cepat pergi dan kabur. Beruntung polisi tidak memeriksa bagian pintu belakang dan dengan setengah berlari mengambil jalan memutar sambil melewati bagian depan restoran. Ketika melewati restoran Dede menyaksikan salah satu teman asal Korea tertangkap dan tangannya di borgol. Kejadian yang mengejutkan ini membuat Dede syok dan berpikir ulang untuk bekerja secara illegal lagi seperti ini.

### 3.4 Tahapan Kedua: Memulai Usaha

Pada tahapan setelah melakukan proses penyesuaian, biasanya individu atau kelompok migran usahawan mendapatkan pengetahuan atau mendapat peluang untuk melakukan kegiatan usaha di daerah tujuan. Di Taiwan, gambaran awal mengenai kegiatan usaha dapat dilihat dalam beberapa cara. Saya melihat paling tidak terdapat tiga cara yang umum dilakukan dan hampir menjadi pola seorang/kelompok migran melakukan usaha di Taiwan; pola umum yang *pertama* adalah berawal dari kegiatan sekolah bahasa mandarin kemudian mereka mencari cara (atau mendapat gagasan) untuk membuka usaha; pola yang *kedua* adalah diawali terlebih dahulu bekerja sebagai buruh migran Indonesia di Taiwan kemudian berhenti dan mencari peluang untuk membuka usaha; dan kebiasaan umum yang *ketiga* adalah yang sengaja membangun suatu jenis usaha yang akan di jalankan oleh migran Indonesia di Taiwan.

Pada penjelasan berikut ini saya hendak menjelaskan terutama pada pola yang pertama, yang awalnya berangkat dari kegiatan belajar kemudian melakukan kegiatan usaha. Setelah kejadian tersebut, Dede tidak pernah lagi bekerja illegal lagi dan mencari cara untuk melakukan usaha lain yang legal. Sambil kuliah tanpa sengaja Dede bertemu dengan Michael, pemuda Taiwan yang baru lulus Master Informatika dari National Taiwan University (NTU). Awalnya pertemanan ini dilakukan atas dasar kebutuhan masing, untuk memperlancar bahasa mandarin. Michael membutuhkan seorang partner yang bisa di ajak berbahasa Inggris dan Dede mencari orang yang bisa mengajari dia berbahasa mandarin yang baik dan benar. Tawaran “*language exchange*” ini kemudian berkembang ke arah yang lebih menguntungkan. Frekwensi pertemuan dan diskusi yang dilakukan menumbuhkan ide bisnis di antara keduanya. Mereka berdua merencanakan membuka toko Indonesia di stasiun Taipei. Ide bisnis ini mengalir begitu saja, setelah bercerita tentang tenaga kerja Indonesia di Taipei. Menurut data yang mereka kutip dari KDEI ada sekitar 30.000 tenaga kerja Indonesia yang bekerja di wilayah Taipei. Setiap minggu mereka sering lalu lalang dan berkumpul di stasiun Taipei bersama dengan teman-temannya. Keberadaan migran yang tidak hanya dari Indonesia namun dari negara lain seperti Thailand dan Filipina membuat stasiun ini menjadi ramai sekali setiap minggunya.

Stasiun Taipei menjadi tempat transit para tenaga kerja Indonesia dari dan menuju daerah lain seperti Taoyuan yang menjadi basis pabrik elektronik Taiwan yang juga banyak tenaga kerja asal Indonesia bekerja di sana. Pada tahun 2000an di wilayah Tao Yuan sudah ada berdiri toko dan restoran Indonesia terutama di daerah stasiun kereta api. Ketika sengaja main ke sana, terutama di akhir pekan didapati pemandangan para tenaga kerja Indonesia rela berdesak-desakan di kereta api menuju Tao Yuan dan antri panjang di ruas-ruas jalan antar

toko Indonesia untuk membeli barang-barang kebutuhan terutama yang berasal dari Indonesia. Jalan menjadi terasa sempit dengan kehadiran mereka yang jumlahnya lumayan besar. Dulu, ketika saya kuliah bahasa Mandarin di Taipei, satu-satunya pelipur kangen adalah makan mi instan. Sayang, ketika itu sekitar tahun 1999, hanya ada satu toko Indonesia di Taoyuan. Akibatnya, orang-orang Indonesia setiap hari Minggu berbondong-bondong berbelanja di toko ini. Bisa dibayangkan panjangnya antrian di toko kecil itu. Kata Dede mengenang. Antrian di toko yang menjual produk Indonesia itu tentu saja panjang sebab saat itu ada ribuan tenaga kerja Indonesia (TKI) yang bekerja di Taiwan. Ini belum termasuk para mahasiswa Indonesia yang belajar di negeri ini.

Dipikir secara ekonomi oleh Dede dan Michael bahwa terdapat '*supply*' yang sedikit, sementara '*demand*' yang banyak. Dede melihat hal ini sebagai peluang bisnis besar, bisa mendirikan toko atau restoran Indonesia di Taipei bukan di Taoyuan karena di Taipei sendiri jumlah pekerja Indonesia cukup banyak. Dede yang laki-laki kelahiran Surabaya, tanggal 4 Desember 1976, ini mengisahkan, sebenarnya usaha dia berdagang barang-barang produksi Indonesia di Taipei jauh dari cita-cita semula. Awalnya dia ingin bekerja di perusahaan elektronik atau jasa yang menawarkan gaji besar. Dia merintis usaha ini karena melihat antrian sekian lama hanya untuk membeli sebungkus mi instan di toko yang menjual barang-barang dari Indonesia di kota Taoyuan, sekitar satu jam perjalanan dari kota Taipei. Melihat antusiasme orang Indonesia akan barang-barang dari Indonesia dan kesulitan mereka mendapatkan barang-barang tersebut, Dede lalu terpikir untuk membuka usaha yang sama. Dia lalu bekerja sama dengan seorang temannya, yang asli Taiwan.

Dede dan Michael menimbang-nimbang ide bisnis ini dan bagaimana mewujudkannya. Berbekal uang tabungan yang tidak terlalu banyak dan pinjaman dari keluarga termasuk ayah dan kakak pada Juni 2000 toko dan restoran Indojoya berdiri sederhana di dalam stasiun Taipei. Toko yang diklaim oleh Dede sendiri sebagai pioneer berdirinya toko dan restoran Indonesia di stasiun Taipei selanjutnya. Dede sadar, tidak mudah membalikkan pikiran orang. Semua TKI di Taipei berpendapat, toko di Taoyuan adalah satu-satunya toko produk Indonesia dan mungkin yang terlengkap. Jika dia membuka toko Indonesia di Taipei, belum tentu didatangi konsumen karena TKI sudah terbiasa pergi ke Taoyuan. Untuk mengatasi kendala itu, Dede harus bisa mendapatkan tempat yang paling strategis buat tokonya. Pilihan stasiun Taipei sebagai tempat usaha sangat tepat, dia memilih sebuah toko yang berada dekat dengan Stasiun Utama Taipei. "Saya cegat dulu orang-orang yang mau naik kereta api ke Taoyuan agar mereka mau melihat toko saya," ujar Dede yang membuka toko pada tahun 2000.

### 3.5 Maksimaliasi Strategi Usaha

Agar lebih diketahui banyak orang, Dede pun menyebarkan pengumuman melalui selebaran mengenai toko barunya itu. Cara dia menyebarkan selebaran itupun cukup unik. Dede mengikuti truk sampah yang setiap malam berkeliling mengambil sampah dari berbagai penjuru kota. Apa hubungan sampah dengan toko Indonesia? Katanya, membuang sampah adalah salah satu kesempatan bagi para pekerja Indonesia ke luar rumah. Ketika itulah mereka bertemu dengan teman atau tetangga. Ada juga TKI yang memakai kesempatan membuang sampah untuk menelepon atau membeli keperluan pribadi di toko yang beroperasi 24 jam.

Cara yang ditempuh Dede itu ternyata tak keliru. Tidak memakan waktu lama, toko Indojoya miliknya sudah ramai dikunjungi orang Indonesia yang tinggal di Taiwan. Antreannya juga sama panjangnya dengan antrean di toko yang ada di Taoyuan. Begitu banyaknya orang yang membeli hingga setiap minggu saya harus memesan barang lagi dari Indonesia, kenangnya. Dari pengalamannya selama ini, menurut Dede, memasukkan barang ke Taiwan relatif tidak sulit. Barang dari Indonesia itu memang harus melewati jalur pemeriksaan yang ketat. Namun, Dede tidak perlu mengeluarkan uang pelicin atau biaya tambahan sepeser pun sehingga tidak membuat biaya usahanya membengkak. Produk Indonesia yang dijual Dede sangat beragam. Mulai dari mi instan, sambal botol, camilan, sambal pecel, bumbu siap masak, kecap, kosmetik, kartu telepon murah, hingga kaset musik dan VCD atau DVD film.

Sungguh tak terbayangkan bahwa para pengunjung datang semakin lama semakin semakin berjubelan. Dede mengibaratkan toko yang dimilikinya bagaikan “kerusuhan Mei” yang berlangsung setiap hari Sabtu dan Minggu. Barang yang berbau Indonesia apa pun yang dijual, hamper selalu ludes terjual. Tempat berjualan ini memang sangat strategis . Dengan didukung suasana pusat perbelanjaan yang ber AC sejuk, serta pelayanan super ramah yang diberikan bersama dengan karyawan lain, membuat para pelanggan seakan-akan “serasa pulang kampung” untuk datang dan datang kembali.

Banyaknya pembeli ini membuat usaha Dede yang berawal dengan modal Rp 100 juta itu berjalan lancar. Kondisi yang cukup kondusif ini membuat Dede berpikir untuk meluaskan lahan garapannya ke wilayah lain yang banyak tenaga kerja namun jauh dari lokasi stasiun tempat tokonya kini berada. Dede terus mencari dan mencari lokasi baru yang tepat. Dengan motor *matic* ala vespa buatan Taiwan, Dede menyusuri daerah yang menjadi kantong TKI di Taipei. Salah satu daerah yang dituju adalah jalan Xin Sheng South. Jalan raya yang dikenal oleh penduduk kota Taipei sebagai “*paradise road*” karena di jalan ini banyak berjejer toko-toko dan perumahan padat penduduk yang telah menjadi daerah atraksi wisata Taipei.



Terdapat Gereja Kristen Pantekosta diujung jalan, kemudian Gereja Holy Family, patung Dewi Kwan In berukuran 4 meter di dalam sebuah taman yang dikenal dengan taman Da-An, tempat Tao Ming Ze biasa bermain basket sore hari serta sebuah Masjid Agung Taipei. Agak jauh ke utara terdapat suatu daerah yang terkenal sebagai pusat penjualan barang elektronik computer, laptop, Ipod dan lain-lain di jalan Guang Hua South Rd.

Dari seluruh tempat yang di jelajahi, Dede sangat tertarik dengan daerah yang terdapat sebuah mesjid Agung Taipei dan berdekatan dengan Gereja Holy Family. Perhitungan bisnis dia menyakini bahwa tempat tersebut sangat cocok karena mayoritas migran Indonesia adalah beragama muslim selain juga banyak migran muslim lainnya dari negara-negara lain, yang pasti kerap mengunjungi mesjid untuk berdoa, melakukan kegiatan mesjid atau tempat ajang bertemu dengan teman lainnya sesama migran. Dengan membuka restoran yang berlabelkan “halal” tentu saja di harapkan akan banyak orang baik migran Indonesia dan warga Negara muslim lainnya untuk datang makan di restoran tersebut. Namun setelah menyisir daerah tersebut tidak ada satu tempatpun yang terbuka untuk di sewa.

Kabar gembira datang dari salah satu kawan Dede, namanya Usman seorang Muslim Indonesia yang bekerja sebagai penjaga toko kain di salah satu toko milik orang India, yang letaknya tak jauh dari toko Indojoya di stasiun Taipei. Umur Usman tidak jauh berbeda dengan Dede, sekitar 30 tahunan. Mereka berdua sering ngobrol dan bercanda bersama saat keduanya tidak sedang sibuk menjaga toko masing-masing. Usman yang telah memiliki kewarganegaraan Taiwan karena sudah cukup lama tinggal di Taiwan memiliki informasi ada sebuah toko yang akan disewakan karena pemilik yang lama akan pindah lokasi. Kebetulan sekali toko tersebut berada di samping Masjid Agung Taipei. Sangat terkejut karena doanya di kabulkan oleh Tuhan. Usman kemudian menjadi partner usaha dia di tempat yang baru, jabatan yang di embannya adalah sebagai kepala juru masak.

Dede ‘mengakuisisi’ sebuah restoran muslim Thailand yang lokasinya persis disebelah Masjid Agung Taipei. Tepat pada tanggal 20 Oktober 2002, restoran Indojoya 2 berdiri dijalan Xin Shen South. Restoran dengan menu makanan halal telah resmi dibuka. Walaupun beragama Kristen Katolik namun Dede tetap membuat menu halal bagi warga Muslim, dia membeli makanan halal khusus dari ibu Haliman seorang warga Taiwan yang telah menjadi Muslim walaupun sedikit agak mahal dari daging yang biasa di jual di pasar. Dengan logo berupa kotak lampu persegi empat, dengan dwi warna merah putih telah gagah tegak berdiri diantara toko-toko lainnya. Rasa bangga menyelimuti Dede karena kini dapat melakukan usaha di Taiwan sama dengan toko-toko lain milik orang Taiwan. Selain itu juga hal ini menunjukkan bahwa profesi orang Indonesia di Taiwan tidak hanya mereka-mereka yang

bekerja sebagai pembantu rumah tangga, pelajar, buruh pabrik, penerjemah, pelayan restoran, tukang cuci restoran ataupun tukang bersih-bersih gedung atau rumah. Selain itu juga letaknya yang cukup strategis member kesan bahwa restoran Indojoya merupakan representasi dari restoran Indonesia di Taipei.

Restoran berkapasitas 40 orang ini semakin lama semakin ramai dan penuh sesak terutama di hari Jumat dan hari Minggu. Setiap hari Jumat dan Minggu ada pengajian di masjid. Jemaah yang datang ke masjid selalu mampir ke toko untuk makan atau membeli barang keperluan lain. Pembeli di sini tak hanya orang Indonesia, tetapi juga orang dari Timur Tengah dan Afrika. Mereka tahu, makanan di sini halal karena dijual untuk orang Indonesia yang sebagian besar Muslim. Ada pelanggan yang hanya mau makan, ada yang hanya beli barang Indonesia, ada yang hanya membeli kartu telepon, ada yang mau kirim barang atau tukar uang dan lain sebagainya. Selain itu juga restoran ini cukup banyak di kunjungi oleh pejabat Negara asing yang kebetulan beragama Muslim. Ada yang datang dari Negara Malaysia, Brunei Darussalam, Arab Saudi, Yordania, yaman, Mesir, Tunisia, Maroko, Turki, Pakistan, Bangladesh, India, Ghana, Nigeria, Senegal, Belanda. Dede mengetahui asal Negara masing-masing dari buku tamu yang diedarkan bagi pengunjung, dia mencatat lebih dari 40 negara pernah mampir di tokonya. Dari komentar yang diberikan cukup banyak yang positif tentang citarasa masakan Indonesia, seperti kare ayam, rending sapi, serta nasi goreng. Nampaknya rasa Indonesia dapat di terima oleh lidah orang asing. Salah satu kebanggaan lainnya yang muncul adalah bahwa profile tempat usaha miliknya sempat dimuat di Koran Taipei News edisi July 2004.

Sukses membuka toko itu tidak membuat Dede puas. Dia melihat peluang lain. Masih ada kebutuhan bagi buruh migran Indonesia di Taiwan yang belum terpuaskan, yakni bisa saling berkomunikasi dan berbagi cerita. Pada Oktober 2006 Dede menerbitkan majalah bernama Intai, khusus bagi buruh migran Indonesia di Taiwan. Majalah ini pun langsung diterima pembaca. Banyak buruh migran Indonesia yang berasal dari agen yang sama, akhirnya bisa saling bertemu kembali setelah membaca Intai. Biasanya mereka tidak saling tahu, di mana teman dari agen yang sama itu ditempatkan. Lewat majalah tersebut mereka bisa berbagi pengalaman, foto, dan informasi mengenai kegiatan TKI atau warga Indonesia di Taiwan.

Majalah yang terbit satu bulan sekali ini semula hanya beroplah 1.000 eksemplar dan dibagikan gratis. Setelah 1,5 tahun berjalan, oplah Intai menjadi 7.500 eksemplar dan dijual dengan harga 40 NT (sekitar Rp 12.000) per eksemplar. Halamannya juga bertambah secara signifikan, dari semula 16 halaman menjadi 84 halaman berwarna. Padahal, Dede sebenarnya

tidak punya pengalaman menerbitkan majalah. Pengalaman dia dalam dunia tulis-menulis hanyalah menjadi staf redaksi saat masih duduk di bangku SMA dan kuliah. Sebenarnya Dede suka menulis terutama mengenai pengalaman yang dia alami. Salah satu kegemaran tulis menulis ini sempat dia bukukan dalam sebuah novel yang berjudul “Aku Terjebak di Taipei City” yang mana isinya salah satunya adalah terinspirasi dari pengalaman sejak berada tinggal di Indonesia hingga akhirnya dia bisa bekerja dan hidup di Taiwan. Salah satu bagian isinya adalah cerita yang telah di tuturkan sebelumnya di atas.

Kesuksesan dalam bisnis toko produk Indonesia dan penerbitan ini, di sisi lain juga menjadi kendala buat Dede. Pria asal Surabaya ini mengaku sampai sekarang dia selalu rindu pulang ke kampung halamannya di Kepanjen, Surabaya, Jawa Timur. Dulu, sebelum usahanya besar, dia pasti pulang ke Indonesia setiap dua bulan sekali. Sekarang dia tidak bisa lagi sering pulang karena harus mengurus usaha dan majalah Intai pun harus terbit teratur. Kemungkinan pulang pun semakin kecil sejak istrinya, Evy Susanty (24), hamil. Setiap kali pulang ke Surabaya, saya merasa seperti disegarkan kembali. Saya memang merasa terjebak di Taipei City kata Dede mengutip judul novelnya.

### **3.6 Gelombang Tantangan: Jalan Tak Selalu Lapang**

Persoalan usaha yang dihadapi oleh migran usahawan Indonesia di Taiwan muncul dari turun naiknya situasi tempat usaha dimana mereka menjalankan bisnisnya, namun persoalan mereka juga didorong oleh keharusan memenuhi kebutuhan dan keperluan-keperluan lain yang dialami dalam kehidupan sehari-hari. Ketika menjalankan usaha, terkadang mereka di hadapkan pada kebutuhan-kebutuhan yang sifatnya mendesak seperti modal yang mengakibatkan para usahawan ini memerlukan uang dalam jumlah yang besar. Perkara semacam ini cukup umum di hadapi oleh para usahawan Indonesia terutama pada masa krisis turun naiknya industri yang dialami pengusaha karena Taiwan karena di hadang masalah krisis ekonomi yang berimbas pada kelompok migran Indonesia. Warung/toko mengalami ketidakstabilan, situasi perdagangan tidak stabil, order barang berkurang, semuanya mengakibatkan kehidupan migran pengusaha ini mengalami penurunan atau kesulitan-kesulitan yang di hadapi. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari pengusaha menerapkan strategi tertentu untuk memenuhi kebutuhannya. Terkadang pengusaha toko memberlakukan penambahan jam kerja hingga 24 jam, sehingga penghasilan diharapkan semakin naik.

Para pemilik warung/toko Indonesia di Taiwan di tuntutan untuk memiliki cara-cara yang unik dalam mengembangkan serta mempertahankan eksistensi tempat usaha mereka.

Sebagai contoh, salah satu yang paling banyak dilakukan yakni melakukan promosi dengan menyebarkan selebaran, leaflet atau brosur yang diberikan pada setiap pelanggan disertai dengan iming-iming hadiah; atau strategi lain dalam menjalankan usaha dengan menjaga kebersihan dan kesehatan warung/toko serta meningkatkan pelayanan yang memuaskan kepada para pengunjung yang datang. Pada dasarnya mereka menempuh jalur-jalur tersendiri dalam menciptakan promosi dan pelayanan yang memuaskan tersebut.

Disamping strategi menjalankan usaha, beberapa persoalan yang di hadapi migran pengusaha dalam menghadapi kegiatan usaha mereka diantaranya adalah mengenai masalah bagaimana cara mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Pendapatan yang diterima terkadang dirasakan kurang untuk mencukupi kebutuhan, walaupun nilai nominal uang cukup besar bila di konversikan ke dalam nilai rupiah, namun harga barang ataupun biaya yang lain juga cukup mahal. Di Taiwan ini, walaupun pendapatan pokok besar namun kebutuhan dan harga pasar juga cukup tinggi, barang-barang kebutuhan makanan seperti beras, bumbu atau barang elektronika harganya cukup tinggi. Permasalahan lain terkait pemenuhan kehidupan hidup sehari-hari atau di luar urusan warung atau toko adalah permasalahan yang bersumber dari persoalan rumah tangga seperti kebutuhan untuk sekolah anak, kebutuhan tempat tinggal dan fasilitas yang dimiliki, saat istri melahirkan atau anggota keluarga sakit, juga kerap menjadi persoalan.

Kebanyakan warung/toko Indonesia merupakan jenis usaha dengan sistem mengontrak tempat usaha dengan pembayaran per bulan dan membeli barang dengan sistem beli putus (barang laku atau tidak adalah persoalan si pengusaha warung/toko). Pada periode setelah 2004 dengan dibukanya MOU antara Taiwan dan Indonesia bagian ketenagakerjaan, semakin banyak migran Indonesia datang ke Taiwan yang kemudian berimbas pada semakin banyaknya perusahaan dan terjadinya masifikasi perusahaan Indonesia di Taiwan yang mayoritas didominasi etnis Tionghoa. Semakin hari tampaknya semakin banyak toko Indonesia di Taiwan, pertanyaannya lantas bagaimana para usahawan toko ini dapat mempertahankan kualitas usaha ataupun kehidupan mereka? Paparan tulisan selanjutnya akan menjelaskan mengenai pengalaman migran pengusaha saat menghadapi realitas pemenuhan kebutuhan hidup maupun saat berhadapan dengan situasi turun naiknya situasi tempat usaha mereka bekerja serta bagaimana siasat yang dilakukan dalam menghadapi persoalan dalam kegiatan sehari-hari mereka.

## **Bersiasat Agar Usaha Lancar**

Strategi bertahan (*survival*) yang diterapkan oleh perusahaan terkait erat dengan kemampuan bertahan atau bertahan perusahaan. Kemampuan bertahan lebih dimiliki oleh industri kecil-menengah karena sifat bisnis itu sendiri yang langsung dimanajementi oleh para pemiliknya sehingga fleksibel dalam beradaptasi terhadap perubahan lingkungan. Kemampuan bertahan industri kecil ini mencerminkan biaya produksi yang harus dikeluarkan terutama untuk biaya-biaya yang dikeluarkan untuk biaya usahanya. Secara umum strategi atau tindakan yang dilakukan oleh usaha bisnis migran di Taiwan agar tetap mampu bertahan dalam menjalankan usahanya adalah: (1) melakukan diversifikasi barang dagangan dan diversifikasi usaha. (2) Mentaati peraturan atau imbauan yang diberikan pihak pemerintah dan menjaga hubungan baik dengan buruh migran dan warga sekitar agar tetap dapat berjualan di lokasi usaha saat ini. Serta ikut menjaga ketertiban dan kebersihan di sekitar lokasi usaha. (3) Mencoba untuk adaptif terhadap perubahan lingkungan, misalnya perubahan harga, yang mempengaruhi usahanya.

Strategi bertahan tersebut dilakukan untuk menghadapi bentuk-bentuk perubahan yang berlangsung dalam dunia migran. Sebagai contoh, pemilik warung makanan untuk mensiasati kenaikan harga bahan baku atau faktor produksi dilakukan dengan menaikkan harga jual, dan mempertahankan harga jual. Salah satu cara untuk mempertahankan harga jual maka produsen melakukannya dengan cara memperkecil ukuran produk makanan yang dijual. Cara yang lain adalah mengubah komposisi input atau faktor produksi dari produk makanan.

Strategi bertahan yang diterapkan oleh usahawan makanan atau warung kelontong pada dasarnya dapat dikategorikan menjadi 2 (dua), yaitu: (1) menaikkan harga jual produk, dan (2) tidak menaikkan harga produk. Jika dicermati lebih jauh, maka responden yang mengaku tidak menaikkan harga jual adalah dari kelompok usaha seperti salon atau agen pengiriman barang dan penjualan pulsa yang relatif lebih harga telah tetap dipasaran. Sedangkan yang menaikkan harga adalah kelompok usaha toko dan warung makanan karena harga yang terkadang fluktuatif mengikuti kondisi yang terjadi. Misalnya bila sedang musim hujan atau ada badai taifun, maka harga-harga makanan cenderung mengalami kenaikan. Apalagi pada kelompok usaha ini cukup banyak pula mempekerjakan karyawan sekitar 5 – 10 orang. Dengan mengikuti kondisi yang terjadi, serta pengalaman, dan ukuran / skala usaha yang telah dicapai sangat dimungkinkan strategi bertahan menyesuaikan harga oleh produsen. Dalam penelusuran lebih jauh, sebagian besar responden tidak ada yang menerapkan strategi bertahan dengan mengurangi tenaga kerja (PHK) atau mengurangi jam kerja. Upaya strategi

lain yang dilakukan adalah dengan mengurangi kuantitas produksi. Hal ini dilakukan dikarenakan modal terbatas, namun biaya produksi meningkat.

Sebagai contoh mengenai strategi pada warung makanan yang dimiliki oleh ibu Betty di daerah Stasiun Taipei. Betty bercerita tentang bagaimana ia bertahan hidup dengan bisnisnya, beliau menceritakan semua kepada saya “Keuntungan saya setiap hari kurang lebih 10.000 NT, apabila dikalikan dengan kurs rupiah yang Rp. 250 satu hari pendapatannya Rp 2.500.000 juta. Tapi kan harga di Taiwan memang mahal, keuntungan segitu tidak seberapa karena harus digunakan untuk membeli bahan makanan lagi. Namun saya menerapkan strategi yang saya lakukan hanya membuat supaya pembeli itu senang dan nikmat makan di warung makan saya”. Salah satu rahasianya cukup sederhana mas, porsi nasinya selalu saya buat panas dan agak banyak, karena orang Indonesia kan suka makan nasi. Meskipun lauknya seadanya, kalau nasinya panas dan ada sambalnya, pembeli itu makannya lahap. Katanya nasi panas dapat meningkatkan selera makan. Begitulah yang saya lakukan. Strategi bisnis yang dipakai selain itu adalah memberikan nasi gratis atau pembeli hanya membayar kalau membeli dengan lauknya. Strategi yang digunakan tersebut paling tidak bisa digunakan untuk mendapatkan pelanggan.

Strategi bisnis yang lain digunakan oleh pengusaha adalah mengenali pelanggannya dengan baik. Pelanggannya sebagian besar buruh migran asal Indonesia, dia termasuk mengenali nama-nama pelanggannya. Kadangkala menyapanya. Itulah pelajaran bisnis yang saya dapatkan selamasaya bekerja di Taiwan. Hubungan pribadi dengan pelanggannya merupakan strategi kedua yang membuat dagangannya laris. Sebuah hubungan lebih dari sekedar pelanggan membeli berulang atau pelanggan bertahan. Sebuah hubungan mengimplikasikan loyalitas, emosi dan perasaan positif terhadap sesuatu atau seseorang. Ketika seseorang pelanggan berbicara tentang ”makanan yang dimakan” merasa enak, merasa senang dan merasa laparnya telah hilang menunjukkan bahwa telah terjadi suatu hubungan. Strategi yang dilakukan pedagang tersebut sederhana, tetapi jelas dan terfokus. Strategi tersebut hanya dilakukan oleh pengusaha yang sesungguhnya merupakan strategi hubungan dengan pelanggan.

Strategi lain yang diterapkan adalah menekan biaya produksi dan melakukan efisiensi dalam produksi. Biaya yang dapat ditekan adalah biaya promosi dan biaya yang dikeluarkan dalam konteks memberi sumbangan kepada berbagai pihak, baik yang bersifat formal dan informal. Menekan margin keuntungan, juga diterapkan kepada pengecer atau tenaga penjualan. Sebagai contoh, tenaga penjualan keliling pada usaha pulsa telepon, tiket atau café

harus menerima kenyataan marjin keuntungan yang ditetapkan tetap karena di Taiwan cukup banyak saingan yang melakukan usaha serupa.

Mengenai masalah pelanggan, pengalaman Dede melayani pelanggan dari latar belakang budaya bangsa yang berbeda ternyata bukan perkara mudah. Dede belajar untuk sabar, dan menahan diri. Senyum harus tetap mengembang, meski kadang kurang berkenan di hati dengan ulah pelanggan yang kadang kurang sopan. Reaksi pelanggan dari berbagai Negara sangatlah beragam. Mengenai makanan terutama yang halal, Dede pernah di interogasi oleh pelanggan. “Are you Moslem?” Tanya Abbas seorang pelanggan berkulit hitam dari Negara Ghana, Dede menjawab “No, I’m Catholic”. “What? This is halal food, right?” matanya melotot sambil meletakkan sendok garpu di piring. Kedua tangannya di lipat di atas meja. Untuk hal seperti ini dia perlu untuk memberikan penjelasan khusus bahwa makanan yang dijual adalah asli daging sapi yang dibelinya dari warga Taiwan yang beragama Islam sambil menunjukkan identitas toko tersebut. Selain itu dia juga menjelaskan melalui koki yang memasak bahwa makanan yang ada di restoran miliknya adalah makanan halal. Walau pun atas kejadian semacam ini banyak diantara pelanggan yang hanya membatasi untuk membeli minuman atau barang lainnya dan jarang untuk makan namun hal itu bukan menjadi halangan bagi berkembangnya toko dan restoran ini karena masih banyak pelanggan lain yang sudah percaya atas makanan yang di sajikan. Bahkan di lain waktu mereka sudah berani mencoba makan kembali setelah diyakinkan oleh teman-temannya yang lain

Tentang fasilitas yang ada di restoran ini seperti fasilitas karaoke yang berada di lantai basement juga kerap menjadi masalah. Pernah ada protes dari pelanggan yang warga Taiwan yang mengatakan bahwa kegiatan karaoke selain tidak pantas juga sangat mengganggu kenyamanan tetangga sebelah toko. Dengan sabar Dede menjelaskan bahwa fasilitas karaoke bersama itu hanya untuk fasilitas hiburan bagi para tenaga kerja Indonesia saat mereka sedang libur dan bukan diperuntukan untuk umum. Toko bahkan tidak menjual bir atau minuman keras lainnya. Fasilitas karaoke itu juga tidak memiliki lampu seperti lampu diskotik dan yang jelas bahwa fasilitas karaoke yang bisa dinikmati oleh para pelanggan sama sekali tidak di pungut bayaran atas penggunaannya. Atas kejadian ini toko mendapat dukungan dan pembelaan dari pelanggan yang tidak hanya warga Negara Indonesia tapi dari warga Negara asing yang turut memberikan dukungan karena terkadang mereka juga sering menggunakan fasilitas tersebut. Belakangan di ketahui bahwa orang yang protes itu ternyata juga berminat untuk mendirikan toko Indonesia sehingga memperlakukan fasilitas tersebut dengan harapan toko ini akan di tutup.

Tidak hanya masalah makanan atau fasilitas yang ada, terkadang masalah gambar atau karya seni yang di pajangpun kerap menjadi masalah. Salah satunya adalah keberatan seorang warga Arab Saudi yang melihat keberadaan ukiran seni dari penari Bali yang di gantungkan di dinding toko. Karya tersebut menjadi masalah karena barang yang dipajang tersebut dalam keyakinannya dapat disebut sebagai “berhala”. Akhirnya ukiran tersebut di turunkan sebagai salah satu sikap respek terhadap pelanggan mereka yang juga memiliki keyakinan berbeda, selain itu juga untuk menerapkan rasa toleransi kepada sesama umat yang berbeda keyakinan.

Di sisi pelanggan juga pernah menjadi masalah. Tidak sedikit pelanggan yang berasal dari ‘benua hitam’ yang sering datang dan nongkrong di toko hingga malam hari. Awalnya mbak-mba para TKW merasa takut untuk datang namun setelah sekian lama mereka mulai membiasakan diri dengan kehadiran orang negro tersebut. Saking seringnya restoran di datangi dan juga loyalitas para tamu hitam ini, toko Indojoya sering disindir sebagai restoran Afrika yang buka malam hari karena siang hari banyak orang Indonesia datang.

Para pemilik warung makanan pada intinya memiliki cara yang sama dalam mengembangkan serta mempertahankan eksistensi warungnya, yakni menjaga kebersihan dan kesehatan warung juga meningkatkan pelayanan yang memuaskan kepada para pelanggan. Namun mereka menempuh jalur-jalur tersendiri dalam menciptakan kebersihan/kesehatan dan pelayanan memuaskan tersebut. Lain lagi dengan Warung makan Indorasa yang berlokasi di Stasiun Taipei, mereka sengaja menempatkan ruangan masak (dapur) dan tempat cuci piring di ruangan terbuka sehingga di ruangan mana pun pelanggannya bersantap, mereka bisa melihat langsung bagaimana para pekerja di warung ini bekerja. “Kalau ada warung makanan yang tempat cuci piringnya apalagi dapurnya di ruangan tertutup, mungkin ada sesuatu yang disembunyikan”.

Suasana warung Indorasa yang bersih dan nyaman juga diikuti oleh warung lainnya yang ada di sisi warung mereka. Ada yang menambahi dengan sistem pembayaran yang menggunakan sistem ala supermarket atau swalayan yang menggunakan mesin penghitung. Beberapa warung juga mempertahankan eksistensinya dengan menjaga ciri khas makanan yang berselera Indonesia. Warung-warung itu peduli terhadap bumbu-bumbu racikan untuk menciptakan rasa yang khas agar disukai semua orang. Setiap warung mempunyai rahasia dapur tersendiri dalam meracik bumbunya.

Untuk menciptakan pelayanan yang maksimal, di beberapa warung makan tersedia bahan seperti daging atau sayuran kualitas no satu. “Di sini pelanggan minta apa pun kami sediakan. Mau nasi campur, nasi Padang, nasi Jawa, apa pun pasti ada” terang sang pengelola. Selain itu, setiap tahunnya khususnya warung Mirasa mengadakan acara buka puasa bersama.



“Kalau ada yang kebetulan singgah di hari itu, ya makan gratis. Ini untuk mendapatkan pelanggan tetap kami”. Khusus di warung Indorasa yang dirintis oleh Pak David yang sudah berjalan sekitar 4 tahun sering melancarkan aksi jituanya. Yakni dengan menggelar undian berhadiah bagi setiap pengunjung yang melakukan transaksi sebesar minimal 300 NT dan berlaku kelipatannya. Sang Empu terus berjuang melakukan promosi dengan berbagai cara mulai dari stiker tempel yang dipajang di beberapa poster hingga publikasi di majalah khusus migran Indonesia.

Penggemar makanan yang kebetulan membaca iklannya diharapkan akan tergoda. Kata-katanya dirangkai secara persuasif hingga mampu menjadi salah satu faktor penarik minat pembeli. Salah satu bunyi stikernya:

Nasi Padang NT 150  
Makan Coto boleh nambah sepuasnya  
TV Mini 14"  
DVD Player  
Dispenser  
Kipas Angin  
Setrika  
Jam Dinding

Hadiah-hadiah tersebut diundi setiap bulannya. Selain beberapa deretan hadiah yang ditawarkan, ada juga bonus yang siap diberikan kepada pengunjungnya. Yaitu jika konsumen makan berempat akan diberi bonus minuman gratis. Untuk memaksimalkan pelayanan warung ini melayani konsumennya selama 7 hari per minggu. Berbagai upaya untuk terus bertahan yang ditempuh oleh para pemilik warung bertujuan untuk terus memikat hati pelanggan. Rasa khas yang nikmat, pelayanan yang ramah, suasana warung yang bersih dan nyaman, serta harga yang terjangkau akan membuat para penikmatnya ingin terus berkunjung ke warung-warung mereka.

### **Mensiasati Persoalan Rumah Tangga**

Sekilas, gambaran kehidupan kelompok migran Indonesia yang menjalankan kegiatan usaha (bisnis) di Taiwan seolah-olah hanya berpusat di pekerjaan, padahal tidak demikian. Kegiatan mereka tidak hanya membangun bermacam cara untuk menarik perhatian dan melayani para pembeli yang mayoritas migran, namun sekaligus berstrategi pula dalam menjalankan kehidupan sulit migran di luar negeri. Taiwan dalam konteks sosial budaya merupakan masyarakat yang dapat di katakan modern, apalagi sebagai usahawan di negeri asing perlindungan sosial sangat kecil dan hanya mengandalkan bantuan keluarga, tetangga, atau kawan. Ragam persoalan sehari-hari seperti; biaya sekolah anak atau adik, pengobatan

anggota keluarga, pengasuhan anak-anak, kesulitan keuangan, sikap buruh migran, makan keluarga dan susu anak, sumbangan untuk acara-acara tertentu, kawinan dan lain-lain. Semua itu bagian persoalan yang mereka hadapi, oleh karena itu mereka perlu menerapkan strategi mengatur rumah tangga agar dapat bertahan dari situasi sulit yang dihadapi.

Pengalaman yang dialami oleh pasangan usahawan Ria dan Dodo ketika menghadapi persoalan hidup sehari-hari tampaknya lebih mengandalkan hubungan keluarga dan kerabat. Dodo yang kelahiran 17 Oktober 1972, kedua orang tua sebenarnya keberadaannya ekonominya cukup mampu karena telah terlebih dahulu bekerja di Taiwan. Orang tua memiliki sumber daya yang cukup banyak diantaranya rumah milik sendiri, selain itu memiliki kendaraan yang untuk Taiwan termasuk kategori barang mewah (karena harga sewa parkir saja sudah sangat mahal, untuk satu bulan saja biaya sewa parkir kendaraan sebesar 4000-5000 NTD) dan memiliki usaha penjualan barang elektronik di rumahnya. Sempat bekerja sebagai supervisor di salah satu pabrik elektronik di daerah Taoyuan. Pekerjaan ini didapat setelah orang tuanya pensiun kemudian meminta pemilik pabrik untuk mempekerjakan anaknya. Dodo termasuk kategori pendatang karena awalnya dia berasal dari Medan. Kedatangannya ke Taiwan akibat krisis tahun 1998 karena tidak memiliki pekerjaan saat itu.

Kedatangannya ke Taiwan bermula atas inisiatif dari dirinya. Untuk mengurangi beban keluarga maka Dodo berusaha mencari kerja, tujuan dia mencari adalah Taiwan karena ada orang tua dia yang sebelumnya sudah berada di sana. Awalnya Dodo dalam mencari kerja dilakukan dengan cara mengikuti tes masuk beberapa pabrik. Saat itu relasi orang tua membantu mencarikan kerja ke salah satu pabrik. Bantuan yang diberikan saat itu terutama mengenai informasi lowongan pabrik mana saja yang sedang menerima pegawai serta bantuan mendapatkan tempat tinggal kontrakan. Mengenai persoalan pencarian pekerjaan dapat teratasi dengan di terimanya dia bekerja di salah satu pabrik garmen yang khusus melakukan pengerjaan baju-baju dan sweater serta training milik orang Taiwan. Pemanfaatan jaringan pertemanan untuk mendapat pekerjaan di pabrik dapat dianggap sebagai sarana pemanfaatan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan keinginan mendapatkan pekerjaan. Dari pekerjaan tersebut keinginan yang diharapkan ketika berangkat dari Medan untuk mencari pekerjaan akhirnya tercapai. Saat itu situasi pekerjaan di pabrik di daerah Taoyuan dan sekitarnya masih belum begitu banyak didatangi para migran Indonesia, walaupun sudah ada beberapa migran yang berasal dari Filipina maupun Afrika lebih dahulu bekerja di sana, sehingga kedatangan ke Taiwan pekerjaan di pabrik masih dapat menerima pekerja. Selain itu akan lebih mudah masuk ke pabrik apabila memiliki koneksi atau jalur dari

dalam atau jalur pertemanan. Dodo dalam hal ini mendapat bantuan dari jaringan pertemanannya sebelum masuk kerja di pabrik.

Tahun 2005 kemudian menikah dengan salah seorang pegawai dari pabrik tempat informan bekerja. Kemudian memiliki anak tahun 2006 menyebabkan istri harus keluar dari pabrik untuk konsentrasi mengurus anak. Selama mengurus anak dan masa tidak bekerja, mereka tinggal di rumah kontrakan di dekat pabrik. Saat itu untuk penghasilan keluarga di tanggung oleh Dodo. Penghasilan sebagai pekerja pabrik hanya pas-pasan dan kurang untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga seperti uang kontrakan rumah, makan sehari-hari dan biaya perawatan anak yang masih kecil yang cukup mahal di Taiwan. Persoalannya untuk menambah pemasukan keuangan keluarga setelah nggangur selama 2 tahun kemudian pada tahun 2007 memutuskan untuk bekerja lagi di pabrik dan tetap di pabrik yang sama dan bagian yang sama. Cara yang dilakukan dengan mengajukan lamaran ke pabriknya melalui bantuan suami yang bekerja di sana untuk mencarikan pekerjaan bagi informan. Alasan mengapa ingin kerja kembali selain karena ingin menambah penghasilan suami bagi kebutuhan rumah tangga yang semakin meningkat juga untuk mengatasi rasa jenuh karena hanya mengurus anak dan perlu untuk mencari pekerjaan lain. Sedangkan untuk kebutuhan perawatan anak Dodo dan istri meminta bantuan pertolongan dari tetangga atau salah seorang teman yang berasal dari daerah yang sama dengan istri (sama-sama dari Jawa) terutama ketika jadwal kerja bentrok dengan suami sehingga tidak ada yang merawat.

Dalam hal mengatasi persoalan yang timbul berkaitan dengan pola pengasuhan anak, untuk mengatasi persoalan tersebut siasat yang dilakukan dengan cara pembagian jadwal dalam hal perawatan antara istri dengan suami. Ketika jadwal kerja malam tugas pengasuhan anak di serahkan suami atau kadang di bawa ke pabrik dan diberikan pada suami ketika akan berangkat pulang. Selain itu bantuan dari teman dekat dan tetangga juga turut membantu membantu dalam perawatan anak-anak mereka. Hubungan yang di dasarkan atas saling kepercayaan dan kedekatan memberikan kesempatan untuk berbagi kesulitan dalam perawatan anak-anak. Imbalan yang di berikan untuk perawatan anak dengan cara memberikan uang atau saling berbagi makanan ketika cukup banyak makanan tersedia. Namun seteah anak mulai berumur 3 tahun, di titipkan pada kedua orang tua istri di Semarang. Selain untuk menemani neneknya, cara ini ditempuh untuk mengurangi beban hidup karena keduanya bekerja sangat sibuk, terutama istri Dodo, Ria yang kemudian memutuskan untuk mendirikan usaha sendiri yaitu salon rambut, perawatan anak menjadi semakin sulit untuk penanganan dan perawatan khusus mereka. Akhirnya anak lebih baik tinggal bersama neneknya saja. Timbal balik dari pertolongan yang di berikan lebih bersifat sosial terutama bila

mengalami kesulitan dan meminta pertolongan maka selayaknya harus saling bantu. Jaringan kekerabatan dimanfaatkan sebagai sumber daya ketika mengalami kesulitan dalam melahirkan dan perawatan anak. Selain itu juga jaringan ketetanggaan dan pertemanan dilakukan juga untuk membantu menjaga anak ketika bekerja. Selain itu informan kembali bekerja untuk menambah penghasilan keluarga agar dapat memenuhi kebutuhan keuangan keluarga.

Persoalan yang di hadapi berkaitan dengan kebutuhan untuk mendapatkan rumah, hingga saat wawancara berlangsung, persoalan rumah menjadi kendala karena jumlah anggota keluarga sudah berjumlah empat orang. Di Taiwan bangunan kontrakan yang di rasakan sudah tidak dapat memuat jumlah anggota keluarga. Ada kebutuhan untuk mendapatkan rumah yang di sebabkan karena rumah kontrakan dirasa sempit dan kurang bebas sehingga terlau pengap membatasi gerak untuk mengekspresikan diri di rumah. Cara yang dilakukan dengan berpindah-pindah rumah kontrakan untuk mencari tempat yang lebh baik. Terkadang muncul konflik berkaitan dengan rumah kontrakan seperti penggunaan air yang harus dibagi bersama dengan orang lain, pemakaian air secara bersama-sama sehingga informan yang masih dianggap warga pendatang harus memiliki rasa toleransi yang tinggi sebagai strategi agar tidak terjadi pertentangan dengan anggota masyarakat yang lain. Sebagai salah seorang pendatang yang berasal dari Indonesia, pendapat masyarakat terhadap para pendatang dirasakan masih diskriminatif karena mereka dianggap kurang mampu secara ekonomi atau kebiasaan-kebiasaan yang berbeda dengan kebanyakan orang Taiwan seperti berbicara dengan logat dan suara yang keras. Rumah yang di miliki sendiri menjadi idaman tersendiri untuk di miliki. Sampai saat ini kebutuhan akan rumah belum dapat terpenuhi karena belum memilikinya sumber daya cukup untuk membeli tanah dan membangun rumah. Untuk sementara ini rumah kontrakan masih menjadi alternatif tempat tinggal, informan perlu mengakumulasi modal yang cukup besar agar dapat membeli sumber daya tersebut namun peluang untuk itu belum terpenuhi.

Sebagai seorang pekerja yang berasal dari daerah, walaupun tidak tersirat secara langsung ada kewajiban untuk membantu keluarga di kampung, sehingga ketika bekerja di tuntutan untuk untuk menabung walaupun sudah berkeluarga di Taiwan. Penghasilan Dodo dan istri (terutama penghasilan istri, selain di tabung sering Uang hasil bekerja banyak di belikan emas dalam bentuk perhiasan karena bila sewaktu-waktu ada kesulitan seperti anak sakit, orang tua sakit atau anggota keluarga ada yang sakit masih memiliki cadangan uang. Selain menabung Ria juga mengikuti kegiatan arisan yang berlangsung di tempat kerja dia. Mengikuti arisan ini merupakan salah satu bentuk menabung dimana terjadi akumulasi sumber daya yang biasanya berupa uang tunai. Untuk kesulitan keuangan dapat terbantuan

dengan institusi tersebut. Kegiatan arisan sangat berperan bagi Ria untuk mengakses uang dalam jumlah yang cukup besar, hasilnya digunakan sebagai cadangan bila terjadi kebutuhan yang mendesak. Arisan merupakan salah satu bentuk akumulasi sumber daya. Kegiatan ini dilakukan Ria dengan memanfaatkan jalur pertemanan dia sebagai pengelola saon yang banyak menerima pelanggan buruh migran. Uang dikumpulkan setiap akhir pekan dengan diikuti oleh kurang lebih 15 orang dengan masing-masing menyetorkan uang arisan sebesar 200-250 NTD. Hasil dari mengikuti kegiatan ini bisa menjadi asset sumber daya yang sangat berguna bagi pemenuhan kebutuhan hidup lainnya.

Sedikit berbeda dengan pengalaman mas Bram dan ibu Betty, pengusaha toko kelontong dan makanan Indonesia ketika menghadapi persoalan hidup sehari-hari ini, misalnya mas Bram untuk menambah pendapatan melakukan cara mengkreditkan barang pada buruh migran di pabrik atau pada pelanggan yang datang ke tokonya, kegiatan ini cukup menguntungkan karena memiliki peluang akses bisa menjual barang dan bisa tersedia kapan saja. Namun kendala permodalan menjadi alasan dimana kegiatan ini kemudian tidak berjalan mulus. Untuk membeli barang sering tidak ada uang karena setiap mengambil barang harus dilakukan secara tunai dan biayanya cukup besar sedangkan permodaan untuk toko juga adalah yang paling penting. Barang di dapat dari salah seorang teman istrinya yang menjadi penyalur barang-barang kebutuhan rumah tangga seperti kompor, pemanas nasi, bahkan sandal dan sepatu juga. Selain itu harga barang yang semakin tinggi membuat mas Bram sering tidak dapat membeli barang dalam jumlah banyak, kontrol sumber daya dari pemberi barang juga turut berperan dari yang awalnya bisa ngambil barang bayar kemudian setelah laku namun kini apabila mengambil barang harus secara kontan. Hambatan yang utama bagi pelanggan yang biasanya buruh migran adalah mereka lebih memilih untuk membeli kebutuhan sehari-hari ketimbang membeli barang secara kredit.

Kegiatan mengkreditkan barang dilakukan pada waktu luang di sela-sela bekerja di toko atau saat mengunjungi tempat kerja istrinya bekerja sebagai konsuler persoalan buruh migran di Taiwan yang biasanya banyak dikunjungi oleh migran sehingga bisa sambil menawarkan barang. Dari hasil mengkreditkan barang hasil yang di capai cukup menambah pemasukan, uangnya digunakan untuk membeli barang kebutuhan keluarga, seperti kasur, lemari, atau VCD. Bila menginginkan barang sedangkan uang yang dimiliki tidak cukup maka mas Bram memanfaatkan peminjaman uang dilakukan untuk menambah kekurangan bila ingin membeli barang. Meminjam ke kantor tempat istri bekerja adalah yang paling dapat dilakukan. Meminjam ke kantor tempat istri bekerja menjadi salah satu sumber daya yang dapat dimanfaatkan oleh informan untuk mendapatkan uang. Mas Bram memanfaatkan

sumber daya seperti jaringan jaringan pertemanan dan jaringan kekerabatan untuk mempermudah dalam menjalankan usaha dan menjual kredit barang. Peluang sumber daya ini dimanfaatkan agar bisa mengakses barang untuk di kreditkan. Namun usaha yang di jalankan terhalang oleh kendala permodalan dan harga-harga yang cukup tinggi sehingga buruh migran yang akan membeli lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dari pada mengkredit barang. Kendala hasil yang di dapat terlalu lama membuat mas Bram agak menjadi kurang bersemangat dalam menjalankan usaha ini.

Dalam bersosialisasi dengan sesama migran atau usahawan di Taipei, mas Bram kurang begitu aktif dalam kegiatan organisasi. Ketidakaktifannya di organisasi karena waktu banyak tersita oleh pekerjaan di toko. Waktu luang lebih banyak digunakan untuk mengurus toko atau malah untuk tidur. Namun apabila ada berita dari organisasi seperti APIT atau dari teman-teman buruh migran, bila ada yang sakit mas Bram sering datang mengunjungi bersama dengan teman-teman yang lain. Informasinya di dapat dari tetangga yang sering ngobrol sehari-hari dan memberitahu apabila ada kejadian atau peristiwa di sekita mereka. Masalah yang dihadapi berkaitan organisasi dan kumpul bareng buruh migran lain karena mas Bram merasa kurang akrab dengan mereka yang disebabkan kebiasaan yang berbeda terutama dalam kebiasaan setelah bekerja. Biasanya para buruh migran setelah selesai membereskan rumah langsung istirahat dan tidur situasi ini kurang sesuai dengan karakter dirinya yang cukup aktif. Namun dalam kehidupan bertetangga sebagai migran di Taiwan kegiatan tolong menolong masih dilakukan seperti kejadian saat merayakan khitanan anak kawannya atau mengunjungi apabila ada kawan yang menikah. Teman-teman mas Bram banyak yang membantu seperti memasak atau membantu memasang dekorasi rumah dalam kegiatan tersebut. Di wilayah tempat tinggal sekarang masih dilakukan kegiatan kolektif semacam itu.

Beberapa tahun belakangan ini keadaan industri pabrik Taiwan agak mengalami penurunan produksi karena pengaruh krisis keuangan global. Hal ini diakibatkan oleh situasi pabrik yang kesulitan untuk mendapat order pekerjaan. Di pabrik tempat buruh migran bekerja terdapat kejadian pengurangan jumlah karyawan. Menurut mas Bram di beberapa pabrik situasi ini juga terjadi seperti mengurangi jam kerja. Saat diwawancarai pabrik dekat tempat mas Dodo bekerja sudah memberlakukan 5 hari kerja dari yang biasanya hari sabtu masuk kerja. Keadaan ini tentu saja menimbulkan menimbulkan persoalan bagi toko mas Bram karena jam kerja berkurang berakibat pada jumlah penghasilan yang diterima menjadi berkurang pula. Karena terjadi pengurangan penghasilan strategi yang dilakukan informan dan keluarga kemudian melakukan penghematan dengan membatasi konsumsi bahan-bahan pokok kebutuhan rumah tangga seperti berhemat pembelian gas, beras, minyak goreng.

Sementara untuk berbelanja kebutuhan sekunder seperti pakaian dan lain-lain dilakukan pengurangan jatah belanja barang yang tidak penting dan lebih banyak membuat sendiri makanan untuk mereka berdua seperti mie, membuat pempek atau kue-kue dan untuk kebutuhan makan. Dilakukan penghematan dengan lebih sering memasak sendiri dari pada membeli masakan yang sudah jadi. Selain karena harganya jauh lebih mahal juga hanya di konsumsi sekali saja sedangkan bila memasak sendiri jumlahnya juga cukup banyak dan bisa di makan beberapa kali. Untuk kasus ini mas Bram melakukan penghematan dengan membatasi jumlah pengeluaran kebutuhan hidup sehari-hari yang di sebabkan karena berkurangnya *income* usaha. Selain itu juga informan memanfaatkan jaringan pertemanan untuk mengatasi persoalan kesulitan keuangan. Biasanya pembayaran dilakukan saat informan mendapatkan gaji dari pabrik, dalam meminjam uang dilakukan pada orang-orang yang dianggap dekat dan sudah memiliki rasa saling percaya.

Demikian rata-rata persoalan rumah tangga bagi usahawan yang bila di tabulasikan dapat dilihat beberapa kategorinya sebagai berikut:

Tabel 3.1 Persoalan dan Strategi Pemenuhan Kebutuhan

Persoalan	Siasat yang dilakukan
Biaya sekolah anak atau kerabat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mengalokasikan sebagian dana dari penghasilan untuk digunakan bagi keperluan anak sekolah</li> <li>- meminjam uang pada kerabat atau teman</li> <li>- Pemanfaatan jaringan teman untuk mendapatkan pinjaman</li> <li>- Mengikuti arisan yang dilaksanakan di lingkungan terdekat untuk menambah pemasukan</li> </ul>
Pengobatan anggota keluarga	<ul style="list-style-type: none"> <li>- melakukan kegiatan yang berorientasi pasar seperti menjual barang-barang elektronik yang dimiliki (TV, VCD)</li> <li>- Mengintensifkan hubungan kekerabatan untuk meminjam uang (pinjam pada sesama kerabat)</li> <li>- Memanfaatkan jaringan pertemanan untuk mendapat bantuan sumbangan</li> </ul>
Pengasuhan anak-anak	<ul style="list-style-type: none"> <li>- menitipkan anak pada orang tua atau kerabat lainnya untuk diasuh dengan imbalan uang yang diberikan pada pengasuh tiap bulan</li> </ul>
Kesulitan keuangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memanfaatkan jaringan pertemanan dalam bentuk bantuan pinjaman dari sesama migran atau membentuk arisan bersama</li> <li>- mengintensifkan sumber daya keluarga yaitu suami/istri untuk bekerja untuk mengatasi kekurangan uang</li> <li>- Memanfaatkan jaringan pertemanan dan kekeluargaan untuk meminjam uang</li> </ul>
Kegiatan organisasi migran	<ul style="list-style-type: none"> <li>- meningkatkan jaringan diantara sesama buruh yang ada di Taiwan agar dapat untuk memperluas wawasan dan membangun kesadaran</li> </ul>

	- Membangun jaringan dengan berbagai LSM yang ada
Makan keluarga dan susu anak	- melakukan proses penghematan dengan menanggung biaya makan bersama dengan kerabat yang lain - mengintensifkan jaringan sosial dengan meminjam uang pada orang lain untuk berhutang
Sumbangan untuk acara sunatan, kawinan atau kematian orang lain	- Menyumbang secara patungan bersama kerabat atau teman. diberikan sukarela dengan harapan bila saat mendapat kesusahan orang lain juga akan menolong
Kenaikan harga kebutuhan pokok	- melakukan penghematan dalam hal konsumsi makanan pokok - dengan mengganti barang konsumsi seperti makana atau rokok dengan harga yang lebih murah

*Sumber: elaborasi karakteristik persoalan informan, rudolf, 2008*

Dari beragam persoalan yang dihadapi, usahawan terdorong melakukan berbagai mekanisme untuk mengatasi persoalan tersebut. Oleh karena itu mereka dihadapkan pada keharusan untuk mencari cara yang tepat dan efektif dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya. Bentuk-bentuk mekanisme dalam menghadapi persoalan tersebut dilakukan dengan *pertama*, membangun hubungan sosial. Usahawan mengintensifkan hubungan kekerabatan, jaringan pertemanan. Mengintensifkan hubungan kekerabatan, misalnya dengan cara tinggal bersama di rumah kontrakan sebelum memiliki rumah kontrakan sendiri untuk melakukan penghematan atau mendapatkan bantuan yang tidak bersifat ekonomi seperti pengasuhan anak ketika bekerja dan bantuan lainnya seperti saling bertukar makanan. Mengembangkan jaringan pertemanan digunakan untuk kebutuhan yang sifatnya tidak besar seperti kebutuhan untuk membayar uang rokok atau ketika kebutuhan mendadak seperti untuk berobat ke dokter bila sakit. Sedangkan hubungan dengan sesama pengusaha di manfaatkan untuk kebutuhan jangka panjang seperti menambah modal, peralatan untuk berjualan atau membeli bahan baku makanan sebagai modal dengan fasilitas pinjaman jangka panjang yang pembayaran dilakukan secara cicil.

*Kedua*, mengandalkan lembaga sosial yang menjadi alat bantuan bagi buruh ketika mengalami kesulitan, melalui mekanisme pertukaran sosial seperti sumbangan dan kelompok keagamaan. Semua lembaga sosial ini memiliki peran yang sangat penting ketika mereka menghadapi situasi sulit dalam kehidupannya. Apa yang ditemukan di Taiwan *Sumbangan*, sifatnya yang insidental namun cukup memberikan bantuan yang berharga ketika buruh tertimpa musibah. Sumbangan ini merupakan bentuk resiprositas ketika memberi sumbangan maka di lain waktu ketika mengadakan hajatan atau tertimpa musibah di harapkan orang lain



juga akan membantu. Kelompok keagamaan dilakukan oleh anggota masyarakat yang melibatkan kelompok migran secara luas. Institusi ini bertujuan untuk meningkatkan kedekatan hubungan antar migran. Institusi ini bisa memberikan bantuan, misalnya menyumbang teman atau anggota yang sakit atau melahirkan. Selain itu kelompok semacam ini digunakan sebagai sarana silaturahmi diantara sesama migran dan bisa dijadikan alat bantuan bila menemui persolan berkaitan dengan jenis pekerjaannya mereka. Selain itu juga forum semacam ini membantu meningkatkan pengetahuan dan wawasan baik pengetahuan tentang keagamaan dan permasalahan kehidupan migran.



Filename: Bab III Baru  
Directory: D:\TESISP~1  
Template: C:\Documents and Settings\T o m y\Application  
Data\Microsoft\Templates\Normal.dotm  
Title: Bab II  
Subject:  
Author: Erika Magdalena Chandra  
Keywords:  
Comments:  
Creation Date: 5/14/2008 4:30:00 PM  
Change Number: 151  
Last Saved On: 7/9/2010 8:16:00 PM  
Last Saved By: Erika Magdalena Chandra  
Total Editing Time: 3,108 Minutes  
Last Printed On: 7/10/2010 12:05:00 PM  
As of Last Complete Printing  
Number of Pages: 33  
Number of Words: 12,864 (approx.)  
Number of Characters: 73,326 (approx.)

