

BAB IV

PELUANG DAN TANTANGAN:

ORANG ASLI MEMAKNAI KEMAJUAN SOSIAL EKONOMI

A. Pengantar

Pada bab sebelumnya, telah dijelaskan pola terbentuknya eksistensi orang asli dalam ranah sosial. Bab tersebut memaparkan bagaimana ikatan sosial mempunyai kontribusi yang besar dalam penanaman fondasi orang asli dalam menangkap peluang ekonomi. Kontribusi ini terlihat dari berbagai pembentukan modal, mulai dari modal ekonomi, sosial, budaya hingga simbolik. Sehingga dengan penanaman modal dalam tubuh orang asli, mereka mampu menghasilkan serangkaian mental usaha sebagai bentuk mempertahankan hidup.

Pada bagian keempat, tulisan ini akan mengulas lebih dalam tentang kondisi orang asli merespon peluang ekonomi yang terjadi di Kukusan. Munculnya peluang ekonomi merupakan konsekuensi logis dari transformasi sosial yang terjadi di lingkungan Kukusan. Hal ini karena dengan transformasi sosial Kukusan telah menciptakan berbagai bidang usaha dalam sektor informal. Usaha ini pun muncul, dan terselip dalam konsep wirausaha. Wirausaha ini meliputi dua ranah, ranah rumah tangga dan jasa.

Selain konteks peluang, tulisan ini juga memaparkan dilema sosial ekonomi orang asli di tengah pendatang dan pemodal besar. Dengan munculnya pendatang dan pemodal besar, orang asli dihadapkan pada kontestasi ruang dalam mencari peluang usaha. Oleh karena itu sebagai upaya bertahan mereka harus mencari celah dalam memanfaatkan peluang. Salah satunya dengan inovasi usaha mereka. Hal ini karena

dengan menginovasi usahanya, mereka mampu meningkatkan taraf hidup, terutama memenuhi kebutuhan keluarganya.

B. Peluang Ekonomi Orang Asli

Semakin berkembangnya wilayah Kukusan, yang ditandai dengan semakin meningkatnya pertumbuhan fisik yang menyerpa, memunculkan berbagai macam fenomena-fenomena atau peristiwa baru di masyarakat. Salah satu peristiwa yang saat ini sedang marak di Kukusan adalah semakin bergeliatnya pendatang yang tinggal (seperti yang terlihat pada pembahasan bab 2b). Hal ini tampak ketika lahan atau perkebunan banyak yang telah dibangun untuk pemukiman, entah untuk rumah pribadi, kontrakan maupun kost. Kondisi ini pun terus meningkat hingga kini, sehingga tak terbayang berapa luas tanah yang telah beralih menjadi pemukiman. Seiring dengan pertumbuhan tersebut, komposisi jumlah penduduk pendatang pun semakin bertambah, begitu pula dengan aspek ekonomi lokal yang secara langsung berpengaruh pada berubahnya struktur sosial orang asli.

Bila ditelusuri melalui (seperti pembahasan pada bab 2c tentang konteks sosial historis), peristiwa seperti ini merupakan babak baru dalam sirkulasi sosial ekonomi kehidupan orang asli Kukusan, sebab pada masa lalu kehidupan penduduk terikat oleh penguasaan tuan tanah. Berbeda dengan saat ini, peluang ekonomi orang asli lebih beragam karena semua tersedia, asalkan mempunyai modal⁶⁹ dan jiwa

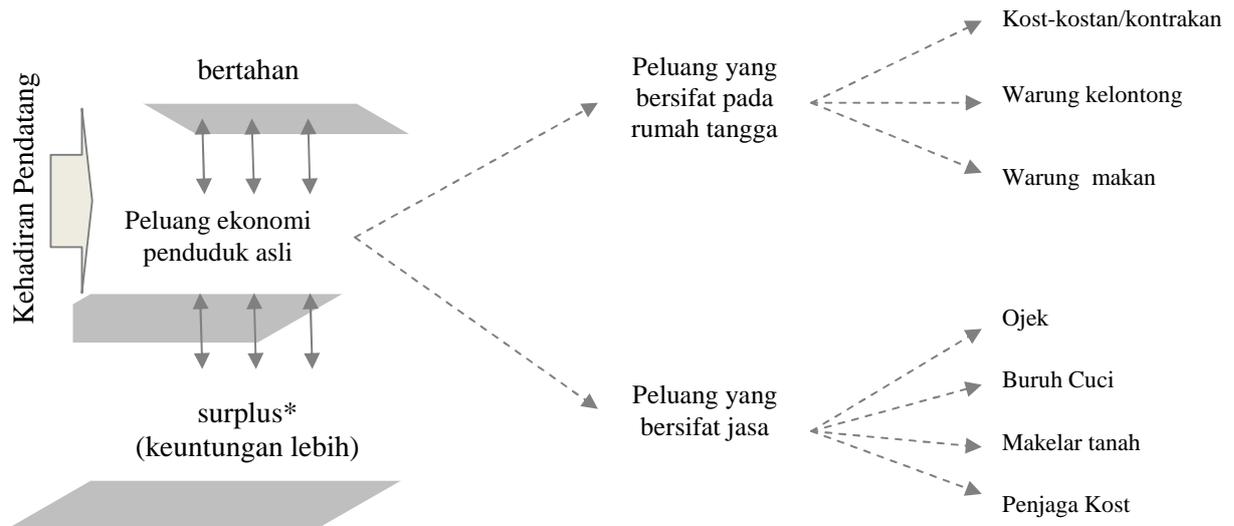
⁶⁹ Modal dalam konteks ini adalah modal simbolik, modal sosial, dan modal budaya. Modal simbolik adalah penduduk memanfaatkan sumberdaya yang ada menjadi sebuah penghidupan, modal sosial adalah hubungan-hubungan yang merupakan sumberdaya yang berguna dalam penentuan reproduksi kedudukan sosial seperti ikatan kekerabatan, spasial dan keagamaan. Sedangkan modal budaya ialah cara bicara, cara pembawaan, sopan santun, cara bergaul dll. Ketiga modal ini yang merupakan pola bagaimana penduduk bisa bertahan dan bahkan mampu meningkatkan surplus ekonomi keluarga. Lihat Haryatmoko, *Menyimak Kepalsuan Budaya Penguasa*, dalam *Jurnalisme Seribu Mata BASIS "menembus Fakta"*, Edisi Khusus Pierre Bourdieu Bulan November-Desember 2003, hlm. 4-23.

kewirausahaan⁷⁰. Bergesernya posisi orang asli dalam konteks tersebut, merupakan konsekuensi lanjutan dari penghapusan sistem tanah partikular yang digantikan dengan sistem pemerintahan desa tahun 1948, yang mana posisi sosial dikuasai oleh orang asli. Dalam ranah kekuasaan misalnya, kepala pemerintahan yang dahulu dipimpin tuan tanah kini beralih ke tangan orang asli. Begitu pun perekonomian, orang asli dapat merasakan surplus olahan tani mereka secara menyeluruh sebagai pemenuhan kebutuhan keluarga. Tak hanya perekonomian yang semakin tumbuh, kegiatan pendidikan bagi penduduk pun semakin memperlihatkan wajahnya di ranah Kukusan. Ini bisa dilihat dari pembangunan sekolah dasar, taman kanak-kanak, hingga sekolah menengah pertama. Sehingga dengan kondisi yang ada dapat berkontribusi bagi kemajuan penduduk dalam memanfaatkan peluang-peluang yang ada seperti ekonomi. (Untuk melihat peluang ekonomi orang asli, berikut adalah skema terbentuknya usaha-usaha lokal yang dilakukan orang asli untuk bertahan maupun surplus).

.....

Gambar IV.13
Skema Orang Asli Memanfaatkan Peluang Ekonomi

⁷⁰ Kewirausahaan disini adalah bagaimana penduduk melihat perubahan di kukusan sebagai peluang mendirikan usaha. Lihat Inriati Apriati, *Deteritorialisasi Ruang Sosial: Kewirausahaan Sosial di Tiga Komunitas Maya*, Jakarta: Skripsi Jurusan Sosiolog, FIS UNJ, 2008, hlm. 10-20. Lihat juga Dewi Magdalena, *Kewirausahaan Subsisten (Studi Kasus Empat informan di komunitas RW 03 Tomang Jakarta)*, Jakarta: Skripsi Jurusan Sosiologi UNJ, 2009.



Sumber: Diperoleh melalui berbagai sumber data di lapangan

Gambar IV.13 memperlihatkan kemampuan orang asli menangkap peluang ekonomi. Dari skema tersebut kehadiran sejumlah pendatang memiliki dampak sosial ekonomi lanjutan (*multiplayer effect*) bagi orang asli. Hal ini karena kehadiran pendatang di Kukusan berarti telah memunculkan kesempatan ekonomi baru bagi orang asli dalam meningkatkan surplus maupun mempertahankan hidup (*survive*). Peluang-peluang ini pun muncul dan terbagi menjadi dua kategori, yakni peluang ekonomi yang bersifat rumah tangga dan peluang yang bersifat jasa. Pekerjaan yang bersifat rumah tangga meliputi usaha kost/kontrakan/ruko, warung kelontong/makan, dan lain-lain. Sedangkan yang bersifat jasa seperti munculnya profesi guru, ojek, buruh cuci, penjaga kost hingga makelar tanah.

Munculnya pedagang kecil seperti warung merupakan inovasi terbaru perekonomian lokal yang dilakukan orang asli Kukusan, yang mana dahulu mereka.....

The using software is free version, you can upgrade it to the upgrade version.<http://www.allofficetool.com> berdagang hasil

pertanian langsung ke Pasar Minggu dan Pondok Cina, kini mereka bergeser menjual berbagai kebutuhan di rumah (istilah ini dikenal dengan sebutan warung). Berbagai kebutuhan pokok hingga peralatan rumah tangga dijual di warung, sehingga orang asli tak perlu lagi menempuh jarak pasar yang jauh⁷¹. Sebab semua kebutuhan penduduk telah tersedia.

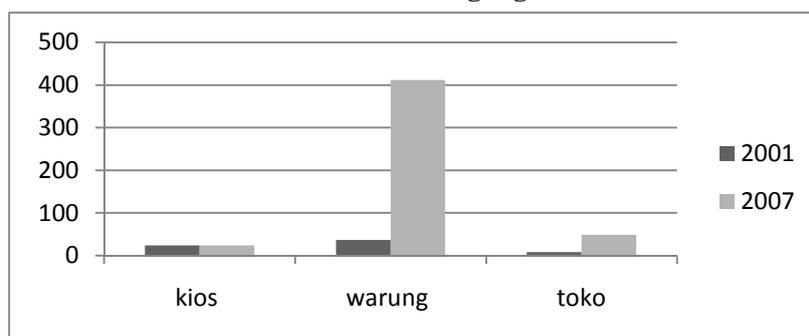
Dinamika perkembangan warung di Kukusan merupakan konsekuensi logis dampak ekonomi lanjutan (*multiplier effect*) dari kehadiran UI di ranah Kukusan. Karena dengan dioperasikannya kampus, secara otomatis telah memberikan dampak berganda bagi orang asli terutama dalam memenuhi kebutuhan komunitas yang didatangkan. Sehingga usaha ini semakin berkembang di setiap tahunnya. Dari Tabel IV.9. Memerlihatkan secara jelas pertumbuhan sektor perdagangan warung mengalami peningkatan yang cukup signifikan pada tahun 2007, dimana kenaikan hampir mencapai 84 persen.

Dari kondisi tersebut, tak terbayangkan betapa suburnya usaha ini di Kukusan. Sehingga mempengaruhi sebagian penduduk untuk berprofesi sebagai pedagang kecil. Jikalau kita mengintip perkembangan perdagangan kecil seperti warung. Berdasarkan hasil pengamatan, sebenarnya perdagangan lokal telah ada sejak dahulu, ini dapat dilihat dari profesi mereka yang merupakan petani buah sekaligus pedagang, sehingga usaha warung merupakan turunan dari konstruksi profesi petani buah. Bukti rekonstruksi makna pedagang buah menjadi warung terlihat dari warung-warung yang

⁷¹ Lihat Arie Januar (2007), *Dari Pasar Tumpah ke Pasar Mingguan: Kontruksi dan Rekontruksi Sosial Pasar Kaget di Kukusan Depok*. Dalam Jurnal Scripta Societa Edisi 1 Desember 2007, *Masyarakat di Simping Jalan: Perubahan Sosial, Gaya Hidup dan Dinamika Ekonomi*, Jakarta: Jurusan Sosiologi FIS UNJ, hlm. 76-85.

ada pada masa itu, seperti warung Latief, warung Minin, dan warung Misar. Ketiga warung ini merupakan warung sentral milik orang asli yang telah sejak lama berkecimpung dalam usaha tersebut. Sejak berdiri, warung ini pun terbilang cukup berhasil dan populer pada masa itu, karena menjajakan berbagai macam kebutuhan rumah tangga (seperti sayuran, bahan pokok, makanan hingga kelontong). Keterkaitan keberhasilan ketiga pedagang kecil di Kukusan menurut sebagian penduduk disebabkan karena semakin menjamur pembangunan yang terjadi di Kukusan, yang mana meluasnya pembangunan seperti pemukiman hingga kost atau kontrakan, maka semakin banyak pula pelanggan pedagang kecil tersebut.

Tabel VI.8
Pertumbuhan Sektor Perdagangan di Kukusan



Sumber: Suryana (2007).⁷²

Mengutip petikan wawancara dengan salah seorang orang asli, ”kemunculan warung Minin dan Latief pada waktu itu telah meringankan penduduk dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari ... karena dengan adanya warung kita dapat mempersingkat jarak tempuh pasar yang jauh”.⁷³ Dari petikan ini dapat disimpulkan bahwa dengan adanya perdagangan kecil (warung) yang terjadi di Kukusan memberikan banyak manfaat bagi orang asli, sebab ekonomi pasar telah berpenetrasi dalam wilayah Kukusan, sehingga sirkulasi sistem ekonomi uang tak hanya terjadi

⁷² Lihat Asep Suryana, *Op.Cit*, hlm. 43.

⁷³ Hasil wawancara dengan Bapak haji Kamad, tanggal 25 februari 2009.

dalam pasar, melainkan juga telah menyebar ke struktur ruang yang lebih luas⁷⁴, seperti warung (lihat foto 7. Salah satu peluang usaha warung orang asli).

Foto IV.7
Salah Satu Usaha Warung Orang Asli



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Usaha warung pun menjadi alternatif orang asli memanfaatkan peluang, sekaligus mata penghasilan keluarga. Salah satu orang asli yang menggeluti usaha warung adalah Pak Sukron (disamarkan). Pak Sukron telah menggeluti usaha warung kurang lebih hampir 10 tahun. Profesi ini menurutnya merupakan usaha turun-temurun dari keluarga yang ditularkan bapaknya kepada dia. Jadi sebelum ia mendirikan usaha warung, profesi ini telah terlebih dahulu dilakukan bapaknya sejak 25 tahun lalu. Inisiatif membangun usaha warung sendiri pun mulai muncul ketika ia menikah. Dengan modal seadanya dan diatas tanah ukuran kurang lebih 2x3 meter milik kakaknya, ia pun memulai peruntungannya. Pada awal beroperasi warung Pak Sukron terbilang cukup sukses, karena banyak penduduk yang berbelanja disana. Harga yang relatif murah menjadi alasan mengapa penduduk berbelanja di warung Pak Sukron.

Selain sebagai tempat transaksi antar pedagang dan pembeli, warung juga mempunyai fungsi lain bagi orang asli. Fungsi ini seperti warung sering dijadikan tempat berbagi informasi, sekaligus pengikat hubungan jaringan kerabat dan spasial antar warga. Maksud berbagi informasi disini adalah warung dijadikan forum

⁷⁴ Clifford Geertz, *Penjaja dan Raja: Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Kota Indonesia*, diterjemahkan oleh S. Supomo, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1992, hlm. 30-44.

berkumpulnya para penduduk khususnya Ibu – ibu untuk bercerita, terutama pada pagi hari ketika mereka membeli kebutuhan pokok, tak jarang informasi terkini mereka bagi dalam kerumunan tersebut, baik itu yang bersifat isu sosial hingga acara televisi. Sedangkan kekerabat ini terlihat ketika orang asli yang sedang tak punya uang untuk membeli barang yang dibutuhkan, ia bisa ambil terlebih dahulu dan dibayar kemudian atau lebih dikenal dengan istilah sistem hutang. *Trust* (kepercayaan) antar orang asli sangat penting. Hal ini karena *trust* menjadi energi kolektif orang asli untuk mengatasi problem bersama dan sumber motivasi guna mencapai kemajuan ekonomi. Hal ini seperti ungkapan Fukuyama, yang mengatakan terbangun sikap saling mempercayai (*trust*) pada ranah penduduk asli memungkinkan masyarakat tersebut saling bersatu dengan yang lain dan memberikan kontribusi pada paningkatakan kemajuan ekonomi.⁷⁵ Sehingga memunculkan ikatan kolektivitas (seperti pada bahasan bab 3) antar sesama orang asli dalam konteks mempertahankan keeksistensian komunitas mereka.

Sedangkan peluang ekonomi orang asli yang lain bergerak pada sektor rumah sewa atau kost-kostan. Bisnis kost-kostan merupakan usaha yang sudah lama ditekuni orang asli, semenjak berdiri-nya Universitas Indonesia dan Rumah Pemandokan Terbatas (RPT)⁷⁶. Usaha yang kurang lebih hampir sekitar 28 tahun ini pun terbilang cukup efektif bagi orang asli, karena selain dapat memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga mereka, usaha ini juga mampu memberikan surplus untuk keluarga. Contoh kasus ini bisa dilihat pada usaha kost keluarga Bapak Haji Nasun yang

⁷⁵ Francis Fukuyama, *Social Capital and Civil Society*. International Monetary Fund Working Paper, WP/00/74, 2000, hlm. 1-8. In Elinor Ostrom and T.K. Ahn, *Foundation of Social Capital*, Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited, 2003.

⁷⁶ RPT adalah tempat tinggal atau rumah yang dibangun pemerintah untuk mahasiswa sebagai fasilitas pendukung berdirinya kampus Universitas Indonesia. RPT sendiri bukanlah sejenis asrama, melainkan petakan rumah yang setiap kamar berukuran kurang lebih 3x5 m², yang terdiri dari 4 buah. lokasi persebarannya terletak tak jauh dari kampus, yakni di sekitar wilayah Kukusan yang merupakan tanah milik penduduk lokal.

terletak dekat dengan pintu masuk UI (tepatnya depan fakultas teknik UI atau kukusan teknik), dengan usaha kost yang ia geluti selama puluhan tahun silam, telah memberikan banyak manfaat untuk keluarganya. Salah satu hasil dari usaha ini ialah ia mampu menyekolahkan anak-anaknya hingga perguruan tinggi, bahkan ia juga mampu memberangkatkan ibadah haji diri-nya dan istri.

Selain contoh kasus diatas, usaha kost-kostan juga digeluti orang asli lainnya seperti keluarga Bapak Matnur Simin. Pak Matnur telah menggeluti usaha ini sudah hampir 24 tahun (sama dengan usia anak ke-3-nya). Sebelum ia menggeluti usaha kost, ia merupakan seorang tukang bangunan. Karena penghasilannya yang tak menentu, ia pun menyiasati dengan membuat kost mahasiswa di tanah pemberian bapaknya. Di tanah itu lah ia membuat rumah petakan yang berjumlah 3 kamar. Pada tahun 1990-an kostnya pun bertambah menjadi 6 kamar. Usaha kost-kostan bagi ia merupakan profesi yang sangat menjanjikan. Hal ini karena tak perlu mengeluarkan energi banyak, sebab dengan hanya menunggu di rumah penghasilan untuk keluarga tetap ada tiap bulan-nya. Namun demikian, terkadang usaha ini pun sering mengalami sedikit hambatan, seperti ada mahasiswa yang membayar kost-nya nunggak atau telat karena beberapa permasalahan.

Salah satu alasan kenapa pembayaran kost tersendat adalah terlambatnya kiriman dari orang tua. Kondisi seperti ini menurut penuturan Pak Matnur memang tak terelakan terjadi, terutama saat ketika penghabisan bulan, sehingga dengan kondisi yang ada ia pun harus memahami keadaan tersebut. Bahkan takala ada makanan lebih di rumah atau ketika panen buah Pak Matnur tak sungkan membagikannya kepada mahasiswa yang tinggal di tempat kost. Hubungan ini pun masih sangat erat terjalin hingga kini, bahkan tak hanya dengan penghuni kost, melainkan pula telah meluas dengan orang tua mahasiswa. Tak jarang ketika orang tua mahasiswa yang datang

menjenguk anaknya di kost, mereka sering membawakan buah tangan untuk Pak Matnur sebagai tanda terima kasih telah menjaga anaknya.

Bagi orang asli, apa yang mereka lakukan kepada mahasiswa yang tinggal di kost, sama halnya dengan yang mereka lakukan pada anak kandungnya, sehingga hampir tak ada bedanya⁷⁷. Ucok seorang alumni FE-UI misalnya, semenjak kost pada tahun 2004 banyak peristiwa yang dirasakan di Kukusan, terutama hubungan dengan orang asli. Kedekatan dengan orang asli yang berawal dari ngekost dan nongkrong bersama, lambat laun telah membuat ia seakan berada dilingkungan keluarga sendiri. Bahkan saat menikah ia mengadakan resepsi-nya di rumah orang asli, yakni Pak Tabrani (Pak Uban). Saat ini ia tinggal di Kukusan dan mendirikan usaha disana, seperti *cafe* dan rental *game station*. Usaha ini pun melibatkan orang asli sebagai karyawannya, contoh anak ke-5 Pak Tabrani yang dipekerjakan sebagai penjaga game station. Tak hanya sampai disitu, ia juga aktif melakukan kegiatan yang bersifat kemasyarakatan, seperti pendirian rumah baca di RT 04/03. Pendirian rumah baca ini ia dirikan dengan teman-temannya sebagai upaya membantu mendidik anak-anak Kukusan agar gemar membaca. Selain itu, mereka juga rutin mengadakan kegiatan cerdas cermat anak-anak SD dan SMP pada tingkat RT di RW 03 setiap "17 agustus".

Sedikit meminjam konsep *Clientelization*⁷⁸, proses pembentukan hubungan yang khusus antara pemilik kost dengan mahasiswa, ini terjadi melalui cara intensitas berkunjung yang semakin meningkat, dimana mereka saling bertemu, berkenalan hingga bertukar informasi. Sehingga ketika kembali, mereka sudah terbiasa dengan pola si pemilik kost, dan pemilik kost telah menganggap mahasiswa sebagai

⁷⁷ Lihat Erlangga Yudhanegara, *Pola Relokasi dan Dinamika Usaha Kost-kostan Penduduk Asli Betawi di Kelurahan Kukusan, Kota Depok*. Depok: Skripsi Sosiologi FISIP UI, 2005, hlm. 20-40.

⁷⁸ *Ibid.*

pelanggan, bahkan dalam konteks tersebut mahasiswa banyak memperoleh pelayanan yang khusus, seperti bonus yang diberikan yang belum tentu diperoleh pengekost lain.

Dari ungkapan diatas, ternyata usaha kost-kostan tak hanya menuai penghasilan bagi orang asli, melainkan juga dapat mempererat dan memperluas pergaulan dengan komunitas baru seperti mahasiswa. Selain sebagai arena memperluas pergaulan, kehadiran kost juga memberikan penghidup lain bagi sebagian orang asli. Salah satunya adalah buruh cuci atau tukang cuci. Profesi buruh cuci atau tukang cuci ini merupakan pekerjaan jasa yang dilakukan penduduk untuk membantu menyucikan baju mahasiswa yang mempunyai waktu terbatas. Untuk menyelesaikan pekerjaannya seorang buruh cuci, biasanya hanya membutuhkan 1 hari, dimana waktu pengambilan pada pukul 6 pagi dan selesai sekitar pukul 5 sore. Jarak rumah mereka ke tempat pengambilan pakaian pun tak terlalu jauh, sebab masih dalam satu kawasan. Dalam satu kawasan ini biasanya terdapat beberapa buruh cuci yang merupakan kerabat dekat, pencarian pelanggan jasa cucian mereka pun cukup unik, karena mereka tak selalu mengambil keuntungan sendiri tetapi membaginya kepada kerabat lain sesama buruh cuci. Lazimnya seorang pekerja kantoran, buruh cuci pun dibayar setiap bulan dengan gaji kurang lebih sekitar Rp 80 ribu – 100 ribu / orang.

Pekerjaan jasa lainnya yang dilakukan penduduk asli adalah ojek. Moda transportasi roda dua ini merupakan jenis pekerjaan yang sedang marak di Kukusan kini, karena sering kita jumpai hampir di setiap pengkolan jalan (perempatan atau pertigaan jalan). Seperti di Kukusan (termasuk yang di dalam kampus UI)), dari hasil pengamatan langsung di lapangan ada sekitar 22 pangkalan ojek, pangkalan ini terdiri dari 16 pangkalan resmi dan 6 tidak resmi. Pangkalan ojek resmi (seperti ojek di perempatan Kukusan) merupakan ojek resmi yang mempunyai pangkalan, biasanya setiap tukang ojek resmi ini mempunyai nomor sebagai penanda antrian mereka ketika

menunggu penumpang. Sedangkan pengakalan ojek tidak resmi (seperti pertigaan warung Minin) adalah pangkalan ojek yang tidak menentu atau sering disebut ojek siluman, hal ini karena waktu beroperasinya tak dapat diketahui.

Selanjutnya peluang ekonomi orang asli bergerak pada sektor tanah, yakni makelar tanah. Peluang ini merupakan pekerjaan sampingan orang asli yang menjajakan tanah sebagai sebuah peluang meraup rezeki. Peluang orang asli ini bergeliat karena kebutuhan akan tanah semakin meningkat di Kukusan. Sehingga mereka menawarkan jasa sebagai orang ketiga dalam membantu pendatang yang ingin membeli atau menjual tanah. Profesi ini pun cukup menguntungkan bagi mereka, karena jika berhasil mereka mampu menghasilkan surplus lebih bagi keluarganya.

Jika melihat peluang-peluang ekonomi orang asli dalam situasi seperti diatas, terlihat bahwa keidentitasan sebagai 'orang asli' memberikan banyak keuntungan bagi mereka. Hal ini karena dengan keidentitasan 'orang asli' mereka dengan mudah memanfaatkan lahan tertentu sebagai upaya mempertahankan hidup dan bahkan mampu meningkatkan perekonomian keluarga. Sehingga dengan modal simbolik sebagai orang asli mereka merasa mempunyai wewenang untuk membuat lapangan kerja dalam komunitas mereka sendiri. Jadi dengan pelegitimasi sebagai 'orang asli', mereka mampu membangun ruang sosial baru.

Dari paparan singkat di atas, kemampuan modal dalam komponen ini sangatlah penting, seperti modal sosial kekerabatan, spasial dan keagamaan (seperti yang dibahas pada bab 3), dari ketiga modal orang asli tersebut, penanaman nilai-nilai yang tertuang dalam berbagai kegiatan secara langsung maupun tidak telah meresap dan merubah konstruksi pandangan mereka, terutama tentang masa depan dan cara mempertahankan keberadaan mereka dalam ranah sosial di Kukusan. Bahasan modal sosial kekerabatan, spasial, dan keagamaan seperti yang tertuang dalam bab 3,

memperlihatkan bagaimana organisasi akar rumput ini memberikan semacam gambaran umum orang asli bereksistensi dalam sebuah masa transisi kampung yang semakin kompleks. Seperti warung misalnya, usaha ini merupakan jelma'an ikatan kerabat yang ada di Kukusan, hal ini bisa terlihat dari warung-warung penduduk, dimana usaha yang mereka lakukan didapat melalui proses pewarisan orang tua kepada mereka sebagai bentuk mempertahankan keberadaan komunitas.

Secara sosiologis kegiatan ekonomi seperti warung dapat dimungkinkan karena adanya hubungan kekeluargaan atau kekerabatan, yang mana dengan kegiatan tersebut memunculkan adanya peminjaman modal dan hutang konsumtif⁷⁹. Sehingga dengan kekuatan ini hubungan kekerabatan bisa diklasifikasikan sebagai ikatan modal sosial orang asli. Maksudnya dengan ikatan, ini bisa berguna untuk mobilisasi solidaritas dan repositas yang spesifik, dimana *bonding* terdapat nilai dan norma yang mengatur perilaku dari anggota komunitas (anak) agar tetap sesuai harapan dari kelompok itu (orang tua). Contohnya keluarga Pak Dulhak, agar anak-anak bisa bertahan hidup, ayahnya dulu mengajarkan cara-cara berdagang sejak kecil kepada anak-anaknya, hingga penanaman itu melekat pada diri ia dan adik-adiknya sebagai penerus usaha ayahnya. Ikatan kolektif ini sangat kental dan telah banyak memberikan sumbangan yang cukup besar dalam membantu orang asli, seperti cara beradaptasi maupun memanfaatkan peluang yang ada seperti ekonomi. Sehingga tantangan perkembangan zaman yang terus menerus berubah ditanggapi dengan meningkatkan kualitas kehidupan mereka.⁸⁰

⁷⁹ Jousairi Habulloh, *Social Capital* (Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia), Jakarta: MR United Press, 2006, hlm. 26.

⁸⁰ Lihat Gumilar Rusliwa Soemantri, *Building the Local Community: A Case Study of Cultural Economy and Politic in Jakarta's Wood Land Kampung*. Dalam Yoshihara Naoki dan Raphaella Dewantari Dwiwanto (editor), *Grass Roots and the Neighborhood Association: on Japan's Chonaikai and Indonesia's RT/RW*, Jakarta: Grasindo, 2003, hlm. 227-237.

C. Dilema Sosial Ekonomi Orang Asli di Tengah Pendatang

Sebegitu besar sirkulasi ekonomi uang berpenetrasi di wilayah Kukusan, tak serta merta memberikan dampak yang positif bagi orang asli. Melihat kondisi ini, kita bagai dihadapkan pada dua sisi mata uang yang berbeda. Satu sisi transformasi telah memberikan banyak ruang bagi orang asli memanfaatkan peluang ekonomi (seperti yang terlihat pada sub-bab terdahulu), namun sisi lain perubahan yang terjadi telah memberikan dampak yang cukup negatif bagi kelangsungan hidup orang asli. Jalan terjal ini terjadi, karena beberapa hal, seperti adanya persaingan perdagangan yang ketat, hingga semakin meningkatnya kebutuhan akan uang tunai di kalangan orang asli. Sehingga dengan kondisi yang ada mengerus mereka pada pergeseran kehidupan dan tempat tinggal.

Dalam hal persaingan misalnya, porsi pedagang kecil (warung) dihadapkan pada semakin bergelut tumbuh pemodal besar, dan profesional yang menjadikan usahanya sebagai ekonomi utama. Pertumbuhan ini terlihat ketika semakin Bergeraknya usaha waralaba di lingkungan Kukusan. Sehingga, posisi orang asli dalam konteks sebagai pedagang lokal semakin sempit, bahkan posisinya hanya sebatas bertahan (*survive*). Munculnya waralaba (alfamart dan indomart) secara tak langsung memang memberikan manfaat bagi penduduk, namun secara simbolis kehadiran mereka justru melemahkan usaha warung orang asli yang telah sejak lama ada. Meskipun kehadiran alfamart dan indomart mempunyai segmen pasar yang berbeda, tetapi akan sangat sulit bagi pedagang kecil (warung) untuk bersaing, apabila barang yang ditawarkan sama⁸¹. Dari hasil pengamatan ada 4 waralaba yang terdapat di kukusan, persebarannya pun tak terlalu jauh bahkan berhimpitan satu sama lain, seperti yang terdapat di pertigaan warung Minin.

⁸¹ Lihat Cucu Nurhayati, *Op.Cit*, hlm. 75-91

Selain munculnya waralaba, persaingan usaha warung orang asli juga dihadapkan pada tumbuhnya warung-warung penduduk pendatang. Seperti di wilayah RW 03, pertumbuhan warung pendatang seakan menenggelamkan usaha orang asli. Ini terlihat ketika penelusuran peneliti ke berbagai warung yang ada, hanya sekitar 4 warung yang dimiliki orang asli, sisanya sebanyak 18 warung dimiliki oleh penduduk pendatang. Jarak antar warung satu dengan warung lainnya pun sekitar puluhan meter. Menurut penuturan Pak Sukron,

”... emang warung sekarang banyak, dah gitu jaraknya deket-deketan, jadi kalau mau marah juga ga ada gunanya, sekarang mah yah masing-masing rezekinya dah...asal bisa muter aja dah sukur yang penting buat makan sehari-hari ada...”⁸²

Pandangan seperti ini juga diutarakan Pak Hadi, seorang penduduk asli yang juga bergelut dalam usaha warung,

”... warung emang banyak banget disini .. liat aja tuh ga jauh dari sini dah ada warung pendatang, jaraknya juga bererot (berjejer) ... mang penghasilannya ga seberapa yang penting ada kegiatan dah di rumah buat nutupin kekurangan ...”⁸³

Dari ungkapan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kehadiran warung pendatang yang tumbuh memang tak dapat dipersalahkan secara utuh, karena mereka sama-sama usaha. Sehingga dalam pandangan tersebut, orang asli tak mau mengambil pusing, sebab rezeki sudah ada yang mengatur. Sikap seperti ini merupakan ciri khas orang asli, yang mana setiap permasalahan tak selalu mereka anggap serius. Walaupun, konteks tersebut secara langsung menurunkan pendapatan usaha warung mereka.

⁸² Wawancara dengan Pak Sukron (orang asli), tanggal 12 Oktober 2009.

⁸³ Wawancara dengan Pak Hadi (orang asli), tanggal 10 Oktober 2009.

Secara kasat mata kondisi seperti ini memang tak mereka hiraukan secara langsung, namun kekhawatiran itu pastilah ada, karena jika tak pandai-pandai berinovasi maka semakin terpuruklah usaha mereka. Pak Sukron (disamarkan) misalnya, ia membuat berbagai cara bagaimana mempertahankan usaha warungnya, salah satunya adalah dengan sistem jemput bola (*snowball*). Kemajuan alat informasi seperti handphone pun dimanfaatkan ia untuk menarik pelanggannya. Jadi pelanggan tak perlu ke warung, karena bisa pesan lewat telepon, cara ini pun cukup efektif hingga sekarang. Bahkan warung pendatang pun menggunakan cara yang sama sebagai cara mempertahankan usahanya.

Selain persaingan usaha warung, kost-kostan orang asli pun mengalami hal yang sama. Hal ini bukan karena persaingan, namun lebih kepada pergeseran kepemilikan, yang mana dahulu dirajai orang asli, kini berpindah ke pendatang. Bertumpu pada usaha kost-kostan yang dilakukan orang asli ini, Kukusan dijadikan arena bisnis yang sangat menggiurkan bagi mereka. Ini karena usaha kost memiliki *prospect* yang sangat bagus. Kost-kostan pun dijadikan alternatif investasi mereka, karena semakin banyaknya mahasiswa yang kuliah di UI, semakin besar pula kebutuhan akan tempat tinggal sementara seperti kost. Sehingga bisnis ini tak lagi hanya digeluti orang asli, melainkan juga diminati penduduk pendatang. Seperti yang terlihat di sekitar kutek, kost-kostan penduduk pendatang berjejer dengan bangunan berlantai 2 hingga 3 dengan puluhan kamar dan berbagai nama pondokan.

Rumah-rumah kost di kawasan itu memang kebanyakan hanya berpenghuni penyewa. Bangunannya pun sengaja dirancang khusus untuk kost-kostan yang bersekat-sekat. Menurut H Anwar Armi (Lurah Kukusan), "dari delapan RW yang ada terdapat tiga RW yang dipenuhi anak-anak kost. Penghuninya pun tidak hanya mahasiswa UI, namun juga mahasiswa Universitas Gunadarma dan Bina Sarana

Informatika (BSI)”⁸⁴. Jadi tak heran sekarang Kukusan berkembang menjadi kampung kost-kostan. Meski demikian, jumlah kamar kost yang ada di Kukusan hingga kini tidak terdata dengan jelas. Hal ini karena pihak kelurahan mengalami kesulitan untuk mengumpulkan para pemilik kost yang rata-rata adalah orang pendatang yang jarang berkunjung ke kostnya, sekalipun datang mereka hanya mengontrol bulanan.

Dari segi harga dan fasilitas, kost pendatang pun sangat berbeda dengan kost orang asli, yang hanya mematok harga kost sekitar Rp. 300.000 - 400.000,-/bulan, pendatang lebih dari itu, yakni sekitar Rp. 325.000 – 1 juta lebih. Menurut salah seorang pengelola kost pendatang, harga disesuaikan dengan luas kamar dan fasilitas yang diberikan seperti AC dll⁸⁵. Sistem pembayaran ini dilakukan setiap bulan, bahkan ada yang per-3 bulan dan tahunan. Persebaran kost-kostan ini terkonsentrasi pada 2 tempat, yakni sekitar jalan haji Amat (Kukusan Teknik) dan jalan Palakali (Kukusan Kelurahan). Kedua lokasi merupakan lumbung atau pusat pertumbuhan kost-kostan di Kukusan, sehingga nilai jual tanah di sekitar wilayah itu sangat tinggi.

Pendominasian pendatang merajai kost di Kukusan mengakibatkan semakin tergesernya posisi orang asli. Hal ini karena rumah dan kost-kostan milik orang asli satu persatu beralih tangan ke penduduk pendatang. Kondisi ini tak terhindarkan, sebab transformasi sosial ekonomi telah berdampak pada semakin meningkatnya kebutuhan penduduk akan uang tunai. Seperti usaha kost keluarga Pak Haji Nasun, usaha yang telah dirintis sejak muda, kini beralih satu persatu ke tangan pendatang. Perpindahan kepemilikan kost dikarenakan oleh beberapa hal, pertama karena godaan tawaran uang yang besar dan semakin meningkatnya kebutuhan keluarga, terutama kebutuhan akan uang tunai untuk pendidikan anak. Meskipun demikian usaha ini

⁸⁴ Hasil wawancara sambil lalu dengan Pak Haji anwar Armi (Lurah kukusan), tanggal 09 Oktober 2009

⁸⁵ Hasil wawancara sambil lalu dengan Mas Tegus (seorang penjaga kost pendatang), tanggal 14 September 2009.

masih bertahan. Seperti Haji Kamad misalnya, saat ini usaha kontrakannya semakin bertambah, yang tadinya berbentuk rumah kini bertambah menjadi petak-petakan yang jumlahnya sekitar belasan kamar. Perpindahan istilah kost menjadi kontrakan merupakan buah rekonstruksi ia agar rumah sewanya dapat di isi oleh siapa pun, baik keluarga maupun mahasiswa.

Selain konteks warung dan kost-kostan, jalan terjal dan berliku juga menghampiri buruh cuci dan tukang ojek. Buruh cuci misalnya, saat ini mahasiswa yang menggunakan jasa cuci orang asli semakin sedikit. Ini karena para mahasiswa telah beralih kepada jasa cuci lain yang lebih modern atau lebih dikenal *laundry*. Fenomena menjamurnya *laundry* di wilayah Kukusan ini disebabkan oleh semakin modern-nya kecanggihan teknologi. Sehingga usaha ini dimanfaatkan pendatang, karena mahasiswa yang didatangkan sebagian besar berasal dari kota, yang semua dihitung berdasarkan kepraktisan dan hasil yang memuaskan. Perbedaan yang tajam buruh cuci dengan *laundry* terlihat hasil pencuciannya lebih bersih dan wangi dibanding pencucian buruh cuci orang asli. Hal ini karena pencucian *laundry* telah menggunakan mesin sedangkan orang asli mencucinya dikerjakan secara manual. Sehingga saat ini orang asli mencoba menginovasi cara cucinya menggunakan mesin, bukan lagi menggunakan *penggilesan*⁸⁶. Perhitungan harga cucian pun disesuaikan dengan harga *laundry* pendatang, yakni hitungan perkilo. Namun demikian ada sebagian buruh cuci yang menggunakan harga bulanan seperti Bu Erma dan Bu Masrifeh.

Sedangkan dilema yang terjadi dengan tukang ojek adalah adanya aturan yang memberatkan mereka dalam mencari rezeki. Seperti tukang ojek Kampus UI, mereka

⁸⁶ *Penggilesan* merupakan alat mencuci pakaian tradisional penduduk asli yang terbuat dari kayu persegi panjang dengan gerigi-gerigi dipermukaanya seperti sikat.

ditekan beberapa aturan yang sangat membebani, salah satunya adalah mereka harus mempunyai surat izin mengojek. Layaknya surat izin mengemudi, surat izin mengojek juga mempunyai legalitas yang kuat, karena jika tak memiliki surat ini maka akan dikenakan sanksi. Untuk mendapatkan surat izin tersebut, mereka harus mengeluarkan uang sebesar Rp 200.000,- kepada pihak UI agar mereka tercatat secara resmi. Setelah mereka terdata mereka mendapat surat plus helm dengan urutan register mereka. Salah seorang tukang ojek sekaligus penduduk asli mengatakan :

” ... untuk mendapatkan helm ini ga gratis, gua bayar 200ribu ma satpam di depan biar dapet surat izin mengojek ma ni helm (...) sebenarnya berat tapi mu gimana lagi, sekarang punya surat ini dulu dah...lagian juga mahasiswa sekarang mah ga ada giginya demo kek bantu penduduk disini, ini mah ga ... ”⁸⁷

Selain aturan tersebut, adanya moda transportasi sepeda yang diresmikan belum lama ini oleh pihak UI. Secara tidak langsung juga mengurangi pendapatan mereka. Hal ini karena mahasiswa beralih ke sepeda ketika bus kuning tidak ada. Tukang ojek yang terus bertambah juga memaksa mereka, untuk lebih giat dan bahkan mencari inovasi pekerjaan sambilan, selain pekerjaan profesi pokoknya sebagai tukang ojek. Profesi ojek yang hampir digeluti sebagian orang asli ini pun menyiasatinya dengan bermacam pekerjaan seperti penjaga kost pendatang, warnet hingga kuli bangunan. Pak Alex (disamarkan) misalnya, karena ojek sekarang makin sulit, ketika siang ia bekerja sambilan sebagai kuli bangunan, sekaligus bersih-bersih kost milik pendatang, baru ketika sore menjelang ia bekerja sebagai tukang ojek.

Dari beberapa dilema yang dialami orang asli, dapat disimpulkan bahwa transformasi tak hanya memberikan kemajuan usaha orang asli secara keseluruhan, tetapi juga menyebabkan dilema bagi sebagian orang asli. Bagi yang mengalami

⁸⁷ Wawancara sambil lalu dengan Bapak Alex (seorang penduduk asli yang berprofesi sebagai tukang ojek teknik), tanggal 14 Oktober 2009.

kemajuan mereka menyikapi perubahan dengan kemampuan dan peluang-peluang yang mereka miliki, namun bagi yang mengalami dilema usaha mereka bertahan dengan mengikuti perubahan tersebut. Berikut adalah perbandingan jenis usaha antara usaha orang asli dan pendatang (profesional dan pemodal besar):

Tabel IV.9
Perbandingan Jenis Usaha Orang Asli dan Pendatang

Jenis usaha	Orang asli		Pendatang (profesional dan pemodal besar)	
	Kelebihan	Kekurangan	Kelebihan	Kekurangan
Rumah tangga (warung, kost atau kontrakan)	- Modal simbolik sebagai 'orang asli' -Kemampuan bergaul yang luas -Jaringan sosial yang kuat	- Minimnya etos usaha - Usahanya semaunya - Cepat merasa bosan - Modal yang terbatas	- Berani melakukan inovasi-inovasi usaha - Modal besar	- Tertutup
Jasa (ojek, buruh cuci)	- Modal simbolik sebagai 'orang asli' -Kemampuan bergaul yang luas -Jaringan sosial yang kuat	- Usahanya semaunya - Cepat merasa bosan - Modal yang terbatas	- Berani melakukan inovasi-inovasi usaha - Modal besar	- Tertutup

Diolah dari data lapangan

Tabel IV.8 memperlihatkan bahwa orang asli lebih dominan memanfaatkan segala peluang ekonomi baik jasa maupun rumahan. Hal ini karena mereka mempunyai kelebihan berupa modal simbolik sebagai 'orang asli', sehingga lebih mudah membuat ruang pekerjaan baru dibandingkan pendatang dan pemodal besar. Namun demikian mereka mempunyai banyak kekurangan, yakni jiwa wirausaha yang minim, cepat merasa bosan, dan modal terbatas. Ini berbanding terbalik dengan pendatang dan pemodal besar, yang mana mereka berwirausaha berani melakukan inovasi dalam berbagai usahanya, bahkan mereka mampu membuka usaha baru di Kukusan. Berbeda dengan usaha pendatang, orang asli justru terkesan minim inovasi, sebab usaha yang mereka lakukan tidak melulu bertujuan mencari laba melainkan bersifat sosial atau sekedar mengisi kekosongan waktu. Hal ini seperti yang diutarakan bapak Matnur :

”peluang ekonomi orang asli banyak ya sebenarnya, tapi hanya beberapa yang maju dan bertahan sisanya berenti di tengah jalan, kaya saya dulu buka warung ni cuma pas kemari-kemari usaha warung saya tutup, karena belanjaan warung dimakanin buat kebutuhan sehari hari... kalau dibandingin ma usaha pendatang mah jauh kita, mereka kan mang niat usahanya jadi tekun, kalau orang sini mah cuma usaha sampingan, tapi ada juga yang pokok, kalau yang kaya saya mah semauanya mau jualan yah jualan ga yah ga sesuai kebutuhan aja, kalau persaingan yah ada pastinya dengan pendatang.. ya bagi orang asli yang modalnya besar kekawatiran adanya usaha pendatang ga masalah, bahkan orang asli itu nyedia tempat kaya ruko buat disewa kaya usaha haji Nuh ..”

Untuk melihat perbedaan usaha orang asli dan pendatang bisa gambarkan pada usaha kost atau kontrakan, ketika pendatang menawarkan berbagai fasilitas, seperti AC dan hotspot untuk menarik mahasiswa untuk tinggal. Usaha kost orang asli justru sebaliknya, mereka tak menawarkan fasilitas apapun yang mereka tawarkan untuk pelanggan (mahasiswa). Hal ini karena usaha yang dilakukan orang asli tidak hanya sekedar mencari keuntungan modal ekonomi. Melainkan mereka melihat peluang ekonomi sebagai usaha sampingan untuk menutupi kekurangan akan kebutuhan sehari-hari. Sehingga, tidak banyak ragam inovasi yang diberikan, sebab usaha mereka terkonsentrasi pada kebutuhan hari ini. Kondisi ini berbeda dengan usaha pendatang yang menjadikan usahanya sebagai usaha pokok sekaligus tumpuan dalam menuai surplus keluarga.

Dari uraian tersebut, terlihat bahwa orang asli dalam berwirausaha bersifat sampingan. Hal ini karena usaha yang mereka operasikan hanya sebatas pada konteks mempertahankan hidup yang mengarah pada mengisi kekosongan waktu guna memenuhi kehidupan sehari-hari. Berpijak pada hasil penelitian Magdalena⁸⁸, kewirausahaan ini terkait dengan kewirausahaan subsisten, yang mana orang asli hanya sebatas memenuhi kebutuhan sekundernya saja tanpa mengais pada kebutuhan

⁸⁸ Dewi Magdalena, *Kewirausahaan Subsisten (Studi Kasus Empat Informan di Komunitas RW 03 Tomang Jakarta)*, Jakarta: Skripsi Jurusan Sosiologi FIS-UNJ, 2009.

primernya. Sehingga dengan terbentuknya kewirausahaan tersebut, orang asli hanya sebatas pada lingkup memikirkan perut, tanpa berpikir untuk menjadi kaya.

Namun demikian, kewirausahaan ini berbanding terbalik dengan orang asli yang mempunyai banyak modal. Hal ini karena, dengan berbagai modal yang dimiliki, mereka mampu bersaing dengan wirausaha pendatang, dan mampu memenuhi kebutuhan mereka baik yang bersifat primer maupun sekunder. Sehingga, ketika terjadi kontestasi ruang antar pendatang mereka mampu bertahan di antara dilema sosial ekonomi yang terjadi. Dari pemaknaan tersebut terlihat bahwa, pola pemaknaan kemajuan sosial ekonomi yang terjadi dalam kehidupan orang asli beragam bentuknya. Bagi yang dominan, ia memanfaatkan modal yang dimiliki sebagai arena memperkuat posisi sosialnya di ranah Kukusan. Bagi orang asli tidak dominan berusaha untuk bertahan dengan modal yang dimiliki.

D. Pola Kebermaknaan Kemajuan Sosial Ekonomi Bagi Orang Asli

Seperti yang telah dijelaskan di muka, gejala perekonomian yang terjadi di Kukusan tak terpisahkan dari aspek sosial kehidupan orang asli. Kondisi seperti ini selalu melekat dalam sosialitas tempat kejadian itu berlangsung. Tatkala perubahan datang mereka memberikan respon berupa sebuah penyesuaian dari kemajuan sosial ekonomi tersebut. Sehingga banyak ragam usaha yang mereka lakukan sebagai bentuk bertahan. Bagi kelas atas atau dominan orang asli mengakumulasi modal yang mereka miliki dengan memanfaatkan peluang usaha sebesar-besarnya sebagai upaya mempertahankan posisi sosialnya. Pada kelas menengah, orang asli ditandai dengan keinginan untuk menaiki tangga sosial. Obsesi ini ditonjolkan pada peniruan budaya kelas atas, di mana kesamaan berpusat pada berujungnya perjuangan mengumpulkan status simbol mereka dalam mengubah persepsi pelaku yang lain. dan kelas bawah,

kelompok orang asli ini tidak mempunyai modal sama sekali. Kondisi mereka hanya disatukan oleh sejumlah pola dan praktik menemukan makna dalam keunggulan fisik dan penerimaan dominasi.

Haji Mochammad Nuh adalah seorang penduduk asli yang bisa dikatakan ekonomi lapisan atas. Saat ini ia merupakan salah seorang tokoh masyarakat yang terkenal di Kukusan. Hal ini karena pada masa lalu, ia pernah memegang jabatan kepala desa Kukusan era tahun 1970-an hingga 1990-an. Ia adalah orang ke-2 yang menjabat kepala desa Kukusan setelah terbentuknya sistem pemerintahan desa tahun 1948. Pada saat itu, jasa yang ia berikan cukup banyak, terutama perannya dalam membantu pemerintah membebaskan lahan penduduk asli untuk pembangunan kampus. Saat ini ia tinggal di wilayah palakali, tepatnya dibelakang Kelurahan Kukusan. Dalam kesahariannya ia bekerja sebagai pengelola sapi, baik sapi potong maupun sapi perah. Usaha ini merupakan pekerjaan sampingan Pak Nuh dalam mengisi masa tua karena anak-anaknya telah mandiri. Menyikapi kemajuan sosial ekonomi yang terjadi di Kukusan, buat Pak Nuh adalah suatu hal yang positif. Ini dikarenakan dengan adanya kemajuan sosial ekonomi yang ada setidaknya dapat menumbuhkan pendapatan ekonomi khususnya untuk keluarga. Mengenai pandangan tentang masa depan, tak banyak yang ia tuturkan selain melihat anak-anaknya sukses ” ... *sekarang umur dah tua, jadi ga banyak yang dipikirin (...) asal anak dah pada berkeluarga dan mandiri aja dah lega liat nya..*”.

Secara finansial memang keluarga Pak Muchammad Nuh hampir tak ada bangku sandungan. Karena apapun yang dia inginkan semua tersedia, termasuk memberangkatkan anak-anaknya ke tanah suci. Pandangan berusaha atau ikhtiar dalam islam, ia sikapi dengan bijak yakni dengan kaidah-kaidah yang diajarkan organisasi akar rumput Muhammadiyah, yang mana prinsip akal sebagai pijakan

meratap hidup. Jadi usaha ikhtiar harus dilakukan terus menerus tanpa menyerah walau apa yang di cita-citakan telah tercapai.

Sedangkan strata atas yang mengalami sebuah kegagalan dalam menyikapi kemajuan sosial ekonomi, peneliti akan mengilustrasikan pada kehidupan Bapak Hadi (disamarkan). Pak Hadi merupakan anak dari Pak Dani (disamarkan) salah seorang tokoh masyarakat sekaligus jurangan kost. Pekerjaan Pak Hadi dahulu adalah wiraswastawan sekaligus aktivis sebuah partai bunga (disamar). Pada tahun 2000-an ia terpilih salah satu anggota parlemen di Kota Depok. Kehidupan Pak Hadi pun semakin nyaris tak mengalami hambatan sedikit pun, karena dari segi sandang, pangan dan papan semua terpenuhi. Bahkan anaknya pun disekolahkan di salah satu sekolah swasta favorit di Kota Depok. Dukungan orang tua yang merupakan seorang tokoh masyarakat menjadi modal Pak Hadi meraih posisi tersebut.

Pada tahun 2008, ia mencoba peruntungannya kembali menjadi anggota parlemen daerah tersebut. Untuk mencalonkan diri kembali, tak ayal ia mengeluarkan biaya yang cukup besar untuk kemenangannya. Namun alhasil, keputusan final membuat ia gagal melenggang ke gedung parlemen. Sehingga pupuslah harapan yang ia impikan, rumah, mobil, pun sirna. Saat ini, ia menyewa kontrakan di Kukusan. Namun demikian, ia tetap berusaha mempertahankan hidup keluarganya dengan mendirikan usaha dari awal yakni wiraswasta dan warung.

Haji Kamad adalah orang asli strata menengah yang bisa dikatakan sukses dalam memanfaatkan kemajuan sosial ekonomi yang terjadi di Kukusan. Sedikit bercerita tentang Haji Kamad, dahulu profesi ia merupakan seorang petani buah dan sayur. Saat itu profesi petani buah yang dilakukan merupakan mata pencarian pokok, pekerjaan sehari-harinya pun dihabiskan di kebun sebagai pengarap lahan. Dari hasil profesi petani buah ia telah sukses menyekolahkan anak-anaknya, bahkan sebagian

anaknya sampai perguruan tinggi. Pada tahun 2000-an, ia pun masih menjadi petani buah dan sayur hingga sekarang. Namun ketika pertengahan 2005, sebagian lahannya diubah menjadi usaha kost atau kontrakan. Usaha ini pun cukup sukses, karena setiap tahun petakan kontrakannya terus bertambah. Semakin banyaknya penduduk pendatang merupakan faktor penting kenapa ia memilih usaha ini, sehingga terus mengembangkan usaha tersebut. Meskipun demikian ia tak melupakan profesi lamanya sebagai petani buah, hal ini pun terlihat ketika semangatnya mengarap lahan yang dimilikinya, bahkan lahan penduduk pendatang yang masih berupa kebun, ia juga memanfaatkan untuk menanam tanaman produktif.

Bapak Sukron (disamarkan) merupakan orang asli yang mengalami kemunduran dalam memanfaatkan peluang kemajuan sosial ekonomi yang terjadi di Kukusan. Dahulu ia adalah seorang wiraswastawan yang lumayan berkecukupan. Usaha warung makan sekaligus pengelola kost telah menjadikan ia di kenal sukses oleh tetangga-tetangganya maupun kerabat. Kebutuhan akan barang pokok pun terasa mudah, karena semua tersedia. Namun ketika memasuki awal tahun 2000-an, usahanya mengalami keterpurukan. Permasalahan finansial atau ekonomi menjadi sumber utama usaha ini pailit. Sehingga, tempat tinggal mereka beserta warungnya dijual ke pendatang. Mereka pun terpaksa tinggal di kontrakan untuk sementara waktu, sampai rumahnya selesai dibangun. Saat ini ia bekerja sebagai pengelola kost sekaligus warung kelontong. Pekerjaan ini pun hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sekundernya, sehingga bersifat subsisten dan bertahan.

Orang asli lapisan menengah yang memaknai kemajuan sosial dengan positif adalah keluarga Bapak Haji Nasun. Pak Haji Nasun dahulu adalah seorang pegawai negeri sipil di dinas departemen agama di Kota Depok. Penghasilan Pak Haji Nasun pada saat itu pun terbilang cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Selain sebagai

PNS Pak Haji Nasun juga berprofesi sebagai petani buah. Pada tahun 1990 Pak Haji Nasun pensiun, perkembangan fisik sosial Kukusan pun ia manfaatkan dengan membuat warung kelontong yang bertahap beralih menjadi usaha kost. Usahanya pun berhasil dan bertambah setiap tahunnya. Bahkan pada tahun 2005 kostnya berjumlah 24 kamar. Dari usaha ini, Pak Haji Nasun pun mampu menyisihkan penghasilannya untuk berbagai hal, seperti membiayai dirinya dan istri berangkat haji, hingga menyekolahkan anak.

Sedangkan lapisan bawah yang terpuruk adalah Bapak Alex (disamarkan). Pekerjaan Pak Alex adalah seorang tukang ojek di kampus UI. Keluarga Pak Alex berjumlah 7 orang. Dari seluruh anaknya hanya 2 yang selesai sekolah dari 5 bersaudara, sisanya berhenti di tengah jalan. Profesi pokok Pak Alex sebagai tukang ojek tak cukup untuk membiayai anaknya sekolah, sehingga anak-anaknya banyak yang dinikahkan muda agar dapat mengurangi beban keluarga. Namun demikian usaha ini dalam implementasinya berbanding terbalik, niat menikahkan anak agar beban keluarga menjadi ringan justru menambah beban keluarga. Hal ini karena ke-3 anak Pak Alex masih hidup dalam satu ruang. Sehingga beban ia menanggung keluarga bertambah 3 orang. Pemanfaatan kemajuan sosial ekonomi tak banyak ia harapkan karena kemampuan atau keahliannya yang minim. Jadi untuk memandang masa depan ia berharap keluarganya bisa bertahan terutama anak-anaknya.

Dari ilustrasi keenam keluarga tersebut, terlihat bahwa pola kebermaknaan kemajuan sosial bagi orang asli tidak melulu berdampak positif, tetapi juga melahirkan dampak negatif bagi yang tak mampu bertahan. Posisi sosial ekonomi mereka pun ditentukan dari banyaknya modal yang di miliki orang asli, semakin banyak jumlah modal itu dikuasai, maka semakin baik pula posisi sosial mereka. Dan sebaliknya, bagi mereka yang tidak mempunyai dominasi atau kelas bawah mereka

harus berusaha untuk meraihnya dengan modal yang minim. Dua entitas inilah yang menentukan bagaimana orang asli menangkap peluang ekonomi yang ada. Sehingga membentuk kategori-kategori kewirausahaan dalam lingkup orang asli. Untuk melihat secara rinci tipe kewirausahaan tersebut, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.10
Perbandingan Usaha Orang Asli

Informan	Profesi dahulu	Profesi sekarang	Modal yang diaktifkan	Tipe wirausaha	Peluang
Pak Haji Moch. Nuh	- Matan kepala desa atau Lurah	- Sesepeuh desa/tokoh masyarakat - Wirausaha sapi perah - Usaha kontrakan, ruko	- Uang, tanah, bangunan (modal fisik) - Jaringan sosial - Kharisma ketokohan - Reputasi orang asli	Usaha sampingan	- Memperoleh surplus dari usaha yang dilakukan
Pak Haji Kamad	- Petani buah	- Wirausaha kost atau kontrakan - Petani buah	- Uang, tanah, bangunan - Jaringan sosial - Kharisma Ketokohan - Reputasi orang asli	Usaha sampingan	- Memperoleh surplus dari usaha yang dilakukan
Pak Haji Nasun	- PNS - Petani buah	- Pensiunan PNS - Usaha kost - Pengelola kost	- Uang, tanah, bangunan - Jaringan sosial - Reputasi orang asli	Usaha sampingan	- Memperoleh surplus dari usaha yang dilakukan
Pak Hadi	- Anggota DPRD Kota Depok - Wiraswasta kost atau kontrakan	- Wiraswasta	- Uang dan bangunan - Jaringan sosial - Reputasi orang asli	Usaha pokok	- Hanya bersifat bertahan (<i>survive</i>)
Pak Sukron	- Pengusaha warung makan - Pengelola kost	- Usaha warung kelontong - Pengelola kost	- Uang dan bangunan - Jaringan sosial - Legitimasi orang asli	Usaha pokok	- Hanya bersifat bertahan (<i>survive</i>)
Pak Alex	- Jasa ojek	- Jasa ojek - Tukang bangunan	- Kendaraan dan tenaga - Jaringan sosial - Reputasi orang asli	Usaha pokok	- Hanya bersifat bertahan (<i>survive</i>)

Diolah dari data lapangan

Tabel IV.10 ini memperlihatkan bahwa modal antara orang asli kelas atas, menengah dan bawah berbeda. Hal ini terlihat pada jenis kewirausahaannya yang di bentuk. Pak Haji Nuh, Pak Haji Kamad dan Pak Haji Nasun misalnya, mereka membuat usaha dengan memanfaatkan modal ekonomi, sosial, budaya dan simbolik sebagai pijakan berwirausaha. Modal ekonomi mereka bentuk dalam aset keluarga yang berupa tanah dan kekayaan lain. Sedangkan modal sosial didapat karena jaringan sosial mereka yang luas pada masa lalu, sehingga banyak kemampuan atau ilmu yang dihasilkan sebagai bentuk modal budaya mereka. Dan modal simbolik (reputasi) terbentuk karena pelegitimasi masyarakat akan gelar ketokohan mereka sebagai

sesepeuh kampung. Bagi kelas menengah dan bawah mereka memanfaatkan kemajuan sosial ekonomi dengan modal yang minim berbeda dengan kelas atas. Hal ini karena usaha mereka bergerak pada kewirausahaan semu, yang hanya sebatas kebutuhan bertahan hidup. Berbeda dengan kewirausahaan kelas atas yang memanfaatkan usaha ini bukan sebatas bertahan hidup, tetapi juga menuai surplus yang terakumulasi pada terpenuhinya kebutuhan sandang, pangan dan papan. Untuk melihat ukuran surplus dan bertahan kehidupan orang asli dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel IV.11
Standar Ukuran Surplus dan Bertahan Kehidupan Orang Asli

<p>surplus</p> <ul style="list-style-type: none"> •kehidupan keluarga terpenuhi, baik secara primer, sekunder, dan tersier. • secara ekonomi, hasil usaha yang didapat terkelola dengan baik 	<p>bertahan</p> <ul style="list-style-type: none"> • kehidupan keluarga hanya terpenuhi pada kebutuhan sekunder saja (subsisten) • secara ekonomi, hasil usaha yang didapat kurang terkoordinasi secara baik
---	---

Diolah dari data lapangan

Bertumpu pada standar ukuran kehidupan orang asli di atas, dapat disimpulkan bahwa orang asli yang mengalami kemajuan terlihat pada kehidupan sehari-hari, dimana kebutuhan terpenuhi secara sekunder, primer dan tersier. Selain itu, usaha perekonomiannya pun terkelola baik, sehingga surplus yang dihasilkan mampu memberikan penghidupan yang layak bagi keluarganya. Sedangkan bagi yang bertahan, hasil usaha yang dilakukan hanyalah sebatas subsisten, maksudnya terkonsentrasi pada kebutuhan pokok sehari-hari yang bermuara pada isi perut.

E. Kesimpulan

Dari uraian isi bab ini, menegaskan bahwa suatu keharusan perubahan sudut pandang melihat transformasi harus di sikapi dengan memanfaatkan berbagai peluang

yang ada dalam hidup sebagai bentuk pertahanan orang asli untuk survive dan surplus. Proses ini terjadi melalui kemampuan mereka memanfaatkan peluang sosial ekonomi yang ada. Berpijak pada peluang itu, orang asli membalut ikatan kolektif mereka sebagai pengagas, sekaligus motor untuk mereka beradaptasi dengan lingkungan. Sehingga membentuk peluang-peluang sebagai upaya bertahan sekaligus surplus. Peluang ekonomi merupakan salah satu upaya yang mereka lakukan. Perubahan komponen Kukusan mereka manfaatkan sebagai ladang meraup surplus untuk meningkatkan kesejahteraan komunitas. Usaha ini mereka lakukan dengan berbagai kegiatan ekonomi, seperti warung, kost atau kontrakan, buruh cuci hingga moda transportasi ojek. Kegiatan ini tak hanya melahirkan uang sebagai pemenuhan kebutuhan, tetapi juga menjangkau pada aspek yang lebih luas, seperti membuat jaringan sosial baru terutama dengan pendatang.

Bercermin pada doktrinasi kesalehan, menurut hasil penelitian Sobari, berusaha merupakan tugas suci setiap pemeluknya.⁸⁹ Sebab usaha merupakan tugas mulia yang harus diemban setiap pemeluk sesuai dengan yang diajarkan agama. Sehingga dengan pengkondisian pada perkembangan struktur proposisi wilayah, apa yang mereka lakukan adalah sebuah keharusan, karena jika mereka tak berusaha mereka akan terjerumus pada keterpurukan. Bertumpu pada epistemologi tersebut, peluang orang asli dalam bidang ekonomi terkait erat dengan bagaimana mereka memanfaatkan modal yang mereka miliki. Sehingga dengan modal tersebut, mereka mampu bertahan dan beradaptasi dengan lingkungan, terutama dalam memaknai kemajuan sosial ekonomi.

⁸⁹ Mohamad Sobary, *Kesalehan dan Tingkah Laku Ekonomi*, Yogyakarta: Yayasan Bentang Budaya, 1999, hlm. 16.

Kepemilikan modal simbolik, modal sosial, dan budaya yang melekat pada orang asli merupakan nilai tak terhingga, sebab dalam praktik sosialnya ketiga modal tersebut berfungsi sebagai tiang atau pondasi penduduk memaknai kemajuan sosial. Sehingga ketika terjadi dilema dalam bidang sosial dan ekonomi mereka mampu menyikapinya dengan cara meningkatkan kualitas mereka dengan berbagai inovasi peluang lain sesuai dengan kemahirannya.