

apakah kepergiannya berhubungan dengan kegiatan kredit atau tidak diperoleh angka sebagai berikut:

Untuk migran dari keluarga tani 156

Untuk migran dari keluarga bukan tani 177

Dari angka tersebut ternyata bahwa migran yang berasal dari keluarga tani lebih kecil hasilnya ini berarti dibandingkan dengan migran yang berasal dari keluarga bukan tani mereka kepergiannya kurang berhubungan dengan kegiatan kredit. Atau mereka yang berasal dari keluarga bukan tani kepergiannya untuk menjadi tukang kredit lebih besar. Ini juga dapat diartikan bahwa migran yang berasal dari keluarga tani banyak yang kepergian awalnya bukan ditujukan untuk menjadi tukang kredit tapi dengan maksud mencari pekerjaan lain dibandingkan dengan migran dari keluarga bukan tani. Tampak juga bahwa besarnya perhatian keluarga tani terhadap kegiatan tukang kredit mulai bangkit. Sebab pada mulanya kegiatan ini dikuasai oleh para petani yang relatif tanahnya lebih banyak (kaya). Untuk lebih jelas dapat pula dilihat tabel 20 di bawah ini :

Tabel 20

ALASAN PARA MIGRAN MENINGGALKAN DESA ASAL

Butir Jawaban	Keluarga tani %	Bukan keluarga tani %
Menjadi tukang kredit	61	77
Keperluan lain	39	23
Jumlah	100	100

Tampak bahwa migran yang berasal dari keluarga tani menunjukkan bahwa pada saat keberangkatan 61% bermaksud menjadi tukang kredit dibandingkan dengan 77% dari mereka yang berlatar belakang bukan tani. Ini dapat ditafsirkan bahwa daya tarik bidang kredit menjalar cukup besar kepada golongan bukan petani. Seperti kita ketahui pada mulanya pekerjaan ini banyak dilakukan oleh para petani yang kaya dan sedang (golongan menengah). Ini memungkinkan terjadi karena semakin sulitnya lapangan pekerjaan di desa asal, baik bidang pertanian maupun bidang bukan pertanian. Di samping itu keberhasilan para migran tukang kredit terdahulu secara ekonomis menbarikan daya dorong yang besar bagi para pencari kerja dari desa-desa asal. Gejala ini menarik untuk terus diikuti perkembangannya karena dikala pekerjaan dirasakan semakin sulit terutama di daerah pedesaan pekerjaan sebagai tukang kredit masih mampu

menarik lapisan penduduk lebih luas lagi.

4.3.2. Hubungan pekerjaan orang tua para migran dengan orang yang membantu mencarikan pekerjaan di tempat tujuan.

Uraian ini ingin mengungkapkan peranan orang lain dalam memperoleh pekerjaan sebagai tukang kredit dilihat dari adanya perbedaan pekerjaan orang tua. Hal ini dianggap perlu diungkapkan untuk melihat keterikatan mereka pada sistem ekonomi tertutup dimana keluarga pada mulanya merupakan kesatuan ekonomi. Dari perbandingan pembobotan terhadap jawaban mereka didapatkan angka sebagai berikut :

Untuk migran yang berasal dari keluarga bukan tani 168.

Untuk migran yang berasal dari keluarga tani 228
Dari angka tersebut ternyata bahwa para migran dari keluarga tani tidak banyak mendapat bantuan orang lain dalam mencari pekerjaannya dibandingkan dengan mereka yang berasal dari keluarga bukan tani. Hal ini akan nampak lebih jelas bila diperhatikan tabel 21.

Tabel 21

SIAPA YANG MEMBANTU MENCARIKAN PEKERJAAN

Butir Jawaban	Dari keluarga Tani	Dari keluarga Bukan tani
Sendiri	56%	32%
Keluarga dekat	17%	4%
Teman	27%	64%
Jumlah	100%	100%

Dari tabel tersebut ternyata terdapat dua perbedaan yang besar antara keduanya. Pertama migran tukang kredit yang berasal dari keluarga tani menunjukkan angka yang lebih dari separuh 56% dalam mencari pekerjaan pertama di tempat tujuan dengan usaha sendiri, dibandingkan dengan mereka yang berasal dari keluarga bukan tani 32%. Hal ini berarti mereka yang berasal dari keluarga tani dalam mencari pekerjaan lebih mandiri. Ini ini jelas terlihat dari ketergantungan bantuan teman-teman dimana migran yang berasal dari keluarga bukan tani menunjukkan angka yang sangat besar 67% ini menandakan besarnya ketergantungan mereka pada teman-teman yang terdahulu dalam menunjukkan bidang pekerjaan di tempat tujuan. Yang menggehirkan pada keduanya mereka sudah sedikit sekali menggantungkan diri pada keluarga dekat; hal ini merupakan tanda mulai memudar-

nya pengaruh tradisi ekonomi dimana keluarga sebagai unit kerja yang merupakan ciri has masyarakat petani tradisional. Mereka yang berasal dari keluarga bukan tani nampaknya lebih menunjukkan gejala tersebut sejak orang tua mereka sendiri yang telah memilih pekerjaan yang berlainan dari kebanyakan masyarakat sekitarnya sebagai petani.

4.3.3. Hubungan mata pencaharian orang tua para migran dengan jenis pekerjaan pertama di tempat tujuan.

Dari uraian ini ingin diketahui kecendrungan pengaruh mata pencaharian orang tua dengan kesiapan bekerja sebagai tukang kredit di daerah tujuan para migran.

Dari hasil pembobotan terhadap jawaban :
Jenis pekerjaan apa yang pertama didapat di daerah tujuan.

- (a).Membantu membereskan barang dagangan
- (b).Membantu membawakan barang-barang yang dikreditkan
- (c).Menjajakan dan mengkreditkan barang-barang.

Untuk migran yang berasal dari keluarga bukan tani 155

Untuk migran yang berasal dari keluarga tani 178.

Dari angka di atas ternyata tukang kredit yang berasal dari keluarga tani menunjukkan angka yang lebih besar ini berarti mereka lebih terlibat langsung dengan pekerjaan yang sebenarnya. Atau masa latihan tidak terlalu dari pekerjaan awal tapi sudah memiliki kesiapan yang lebih dibandingkan dengan mereka yang berasal dari keluarga bukan tani. Keadaan ini dilandasi bahwa mereka yang berasal dari keluarga tani sudah lama secara kultural dalam lingkungannya sejak awal musim tukang kredit ini mengetahui apa-apa yang biasa dikerjakan oleh para tukang kredit baru dan lama. Untuk lebih jelas dapat pula dilihat data yang disajikan pada tabel 22.

Tabel 22

JENIS PEKERJAAN YANG PERTAMA DIDAPAT DI TEMPAT TUJUAN

Butir Jawaban	Dari keluarga Tani (%)	Dari keluarga Bukan tani (%)
Membantu membereskan barang	15	20
Membantu membawa barang	23	33
Menjajakan/ mengkreditkan barang	62	47
Jumlah	100	100

Tabel tersebut lebih menjelaskan lagi bahwa para migran tukang kredit yang berasal dari keluarga tani le-

bih banyak yang secara langsung menjadi tukang kredit 62% dibandingkan dengan mereka yang berasal dari keluarga bukan tani 47%. Ini menunjukkan bahwa kesiapan dan bekal keterampilan, pengetahuan, kesiapan mental para migran tukang kredit dari keluarga tani lebih tinggi. Atau pekerjaan menjadi tukang kredit lebih teradopsi oleh keluarga tani dari pada mereka yang berasal dari keluarga bukan tani. Hal ini sejalan dengan awal timbulnya tukang kredit yang semula berkembang pada para petani menengah. Kemudian karena keberhasilan mereka baik secara ekonomi maupun sosial menarik pula golongan lainnya pada masyarakat Tasikmalaya baik golongan tani yang lebih rendah maupun golongan lain bukan petani.

5. KEPUTUSAN UNTUK BERMIGRASI

Seperti pada uraian sebelumnya sudah dikatakan bahwa pada studi ini dorongan kuat dari para migran ini terutama tukang kredit adalah dorongan ekonomi. Akan tetapi mula keberangkatan mereka dari desa asal ternyata menunjukkan juga variasi sekalipun tidak terlalu menyimpang dari dugaan semula. Barangkali selain dorongan utama tersebut lebih penting artinya jaringan penerimaan ide untuk pergi dan menjadi tukang kredit di tempat lain inilah yang bisa memberikan keterangan lebih lanjut dari latar bela-

kang kepergian mereka. Juga pengaruh keluarga, teman atau orang lainnya dapat memberikan intensitas pengaruh tersebut dari waktu ke waktu.

5.1. Alasan meninggalkan tempat asal.

Pada uraian terdahulu yang berhubungan dengan karakteristik usia, pendidikan, mata pencaharian orang tua para migran juga telah disinggung bahwa alasan kepergian yang muda jauh lebih tertuju pada pekerjaan sebagai tukang kredit. Begitu pula yang berpendidikan SD lebih tertuju menjadi tukang kredit dari pada mereka yang berpendidikan SMTP/A dan mereka yang orang tuanya bukan petani lebih tertuju pada pekerjaan sebagai tukang kredit sebagai daya dorong utama alasan kepergian ke tempat tujuan. Dari angka pada tabel 23 dapat pula terlihat secara umum gambaran dari seluruh para migran tukang kredit dari Tasikmalaya.

Tabel 23

ALASAN UTAMA MENINGGALKAN TEMPAT ASAL

Butir Jawaban	Frekuensi (%)
Menjadi Tukang Kredit	
- "Ngenekan"	32
- Mengkreditkan	37
Bukan tukang kredit	31
Jumlah	100

Tampak proporsi yang hampir sama antara mereka yang langsung bisa menjadi tukang kredit dengan mereka yang harus menjadi pembantu dahulu. Akan tetapi nampaknya yang menjadi tukang kredit di tempat tujuan sebagian besar 69% sudah dengan tujuan untuk pekerjaan tersebut dan hanya 31% yang pada mulanya pergi dari desa asal untuk maksud yang lain. Dari uraian terdahulu ternyata migran tukang kredit yang lebih muda dan yang berpendidikan SD untuk angka tersebut lebih besar artinya mereka lebih secara sengaja sejak keberangkatan dari desa asal untuk memilih tukang kredit sebagai pekerjaannya di tempat tujuan.

5.2. Alasan memilih tempat tujuan.

Sekalipun pada dasarnya mereka lebih banyak yang berangkat dari desa asal dengan keinginan menjadi tukang kredit namun dorongannya bervariasi. Angka di bawah ini menggambarkan hal itu.

Mereka yang yakin bahwa pekerjaan di tempat tujuan sudah tersedia dan pekerjaan tersebut dianggap baik bagi dirinya tercatat 31%.

Mereka yang berangkat karena jaminan pengalaman teman yang sudah terdahulu sekitar 27%.

Mereka yang ingin mencoba saja untuk mencari pengalaman baru di tempat lain sekitar 17%.

Sedangkan sisanya karena terdorong faktor lain se-

perti sekolah atau pekerjaan lain sekitar 25%. Dari besarnya bagian dari mereka yang betul-betul yakin dan menganggap pekerjaan ini baik dan cocok baginya 31% beralasan bahwa kegiatan ini tertanam mendalam dalam kehidupan sosial ekonomis pada desa-desa asal di daerah Tasikmalaya. Para pemula dari para migran tukang kredit ini bukan saja berhasil dalam merebut persaingan secara ekonomis pada masyarakat Tasikmalaya tapi juga membuka cakrawala baru untuk menerosos status sosial yang lebih tinggi bagi keturunan mereka berikutnya.

5.3. Orang lain yang paling mendorong kepergian

Dalam setiap migrasi selain keputusan sendiri maka peranan orang sekeliling ternyata besar juga. Apakah itu masyarakat dengan nilai-nilai yang ada apakah orang tua kawan seangkatan atau istri bagi yang sudah berkeluarga.

Dari wawancara yang telah dilakukan di tengah-tengah mereka diperoleh data seperti di bawah ini.

Mereka yang dirasakan mendorong kepergian ke tempat tujuan :

Istri	75%
Orang tua	21%
Keluarga lain	4%

Ternyata sebagian besar migran tukang kredit nampaknya sudah berumah tangga sebelum mereka pergi bermigrasi sebagai tukang kredit. Atau nampaknya dorongan untuk bermigrasi menjadi tukang kredit timbul menjadi besar setelah tanggungan secara ekonomis lebih menekan mereka sehingga memperbesar motivasi untuk berusaha ke daerah lain. Juga dalam kepergiannya nampaknya karena migran tukang kredit sesudah masa 1950-1962 menampakkan diri lebih selektif lagi baik dari segi jenis kelamin, usia, pendidikan dan mata pencaharian orang tuanya maka istri dalam kebanyakan peristiwa ini biasanya ditinggalkan di desa asal. Karena itulah menonjol sekali persetujuan istri sebagai pendorong utama dalam usaha semacam ini. Bagi migran tukang kredit yang masih bujangan jelas sekali dorongan orang tua besar pengaruhnya dalam memberikan keberanian untuk pergi merantau tersebut.

5.4. Yang membiayai kepergian ke tempat tujuan

Uraian ini mencoba melihat peranan orang lain dibalik peristiwa migrasi ini. Atau sejauh mana kepergian mereka merupakan usaha yang telah mandiri atau masih merupakan usaha yang terpengaruh oleh sistem ekonomi dimana keluarga masih sebagai unit

usaha. Dari perhitungan atas jawaban mereka diperoleh data pada tabel 24 di bawah ini.

Tabel 24

YANG MEMBIAYAI KEBERANGKATAN KE TEMPAT TUJUAN

Butir Jawaban	Prosentase
Sendiri	76
Orang tua di desa	22
Orang tua di kota	2
Jumlah	100

Dari data tersebut jelas sekali bahwa sebagian terbesar keberangkatan para migran dengan biaya sendiri 76% ini menunjukkan bahwa mereka benar-benar mencari pekerjaan sebagai tukang kredit dengan cara mandiri. Sebagian kecil saja yang masih dibiayai orang tua. Nampaknya pengaruh orang tua dari sistem keluarga sebagai unit usaha sudah mulai memudar. Apalagi kalau dihubungkan dengan keterangan sebelumnya bahwa sebagian besar dari mereka tinggal, mencari pekerjaan pertama, berita pertama banyak diperoleh dari teman-teman sebayanya yang telah menjadi migran tukang kredit lebih dahulu. Dahulu peranan keluarga terasa lebih besar karena masa migrasi masih bersama seluruh keluarga (masa 1950-1960) dan usaha ini masih merupakan usaha tu-

run temurun dari ayah pada anak-anaknya.

5.5. Informasi kehidupan tukang kredit di rantau

Keterangan ini perlu untuk melihat jalur informasi yang banyak pengaruhnya terhadap dorongan mereka bermigrasi menjadi tukang kredit, serta pemilihan daerah tujuan yang dipilih mereka sebagai tempat usahanya. Untuk itu dapat dilihat tabel 25 di bawah ini.

Tabel 25

SUMBER INFORMASI KEHIDUPAN MIGRAN DI TEMPAT TUJUAN

Butir Jawaban	Prosentase
Kunjungan sendiri	35
Dari keluarga	8
Dari teman-teman	41
Lainnya	16
Jumlah	100

Dari data di atas ternyata sebagian terbesar informasi tentang kehidupan dan kegiatan tukang kredit di tempat tujuan diperoleh mereka dari teman-teman sebayanya. Hal ini banyak mereka peroleh dalam kesempatan para migran tukang kredit pulang ke desa asal, misalnya pada saat-saat panen, hari raya, kenduri dan sebagainya. Pada saat-saat demikian

tidak saja mereka peroleh kisah-kisah di rantau tapi penampilan pakaian oleh-oleh dan pemilikan benda-benda dari kota merupakan daya tarik yang besar bagi mereka yang masih berada di desa asal. Dengan jalur teman ini pulalah mereka tertarik untuk berkunjung sendiri (35%) ke tempat-tempat para migran yang menimbulkan timbulnya pilihan tempat yang dirasakan paling sesuai untuk usaha mereka selanjutnya. Disinipun sudah mulai tergambar mulai berkurangnya peranan orang tua sebagai unsur utama dalam usaha mereka. Dahulu pada fase permulaan perkembangan migran tukang kredit ini usaha ini hampir sama dengan usaha pertanian di desa asal yaitu merupakan usaha turun temurun dari ayah ke anaknya dan seterusnya. Tatkala itu seorang anak terpanggil untuk terus meneruskan usaha ayahnya demikian pula pendiriannya bahwa keberhasilan dibidangnya hendaknya mampu diteruskan oleh anaknya atau keturunannya. Akan tetapi sekarang keadaan tersebut memudar baik anak maupun ayahnya yang berhasil dalam usahanya menghendaki anaknya menerobos status sosial lain yang lebih tinggi pada masyarakatnya. Karena itulah informasi utama tidak lagi dari orang tua tapi banyak diperoleh secara lebih dekat dari teman-teman tukang kredit sebayanya. Hal ini didorong pula oleh

dorongan psikologis para migran sendiri yang ingin menonjolkan keberhasilannya di rantau sedangkan segala kegagalannya dia simpan sendiri. Keadaan inilah yang sering memberikan gambaran yang tidak tepat dari para penduduk desa asal tentang liku-liku dan kesulitan para migran atau para urbanisasi di rantau.

5.6. Pekerjaan yang dilakukan sebelum kembali ke desa asal

Informasi ini diperoleh dari para migran tukang kredit yang telah kembali lagi ke desa asal apakah untuk selamanya ataupun hanya sementara. Mereka ini terdiri dari para migran tukang kredit yang telah tua yang ingin menghabiskan masa tuanya di desa asal, ataupun mereka yang gagal atau mereka yang telah mengalihkan usahanya yang lebih baik di desa asal. Diharapkan dapat memberikan informasi tentang keberhasilan dalam meniti karir mereka sebagai tukang kredit dari mulai sebagai pembantu, pemilik pembawa barang, penjaja dan menjadi majikan dari beberapa tukang kredit penjaja. Dari hasil perhitungan terhadap jawaban mereka diperoleh data seperti di bawah ini.

Tabel 26

PEKERJAAN YANG DILAKUKAN SEBELUM PULANG KE DESA

Butir Jawaban	Prosentase
Membantu membereskan barang-barang	10
Menjajakan barang/mengkreditkan barang	31
Membantu membawakan barang yang dikreditkan	8
Mengkoordinir tukang kredit/majikan	51
Jumlah	100

Melihat data di atas dari para migran lama yang sebagian besar 51% berhasil sampai menjadi majikan dari para tukang kredit lainnya serta hanya sebagian kecil yang sampai pulang kembali ke desa hanya menjadi pembantu saja; menunjukkan adanya keberhasilan usaha ini dimasa lalu. Hal ini tentu hanya dilihat dari sebagian keberhasilan karir mereka sebagai tukang kredit. Untuk mengukur keberhasilan secara ekonomis dan sosial pada berikutnya akan penulis coba menguraikannya lebih lanjut. Dalam keberhasilan meniti karir ini menunjukkan adanya perbedaan keberhasilan baik karena kemampuan pribadi, kemauan, bakat, kepribadian, usia maupun karena kemampuan finansial. Untuk lebih jelasnya dapat diper-

hatikan angka pada tabel 27 tentang lamanya penititan karir dari yang terbawah sebagai pembantu, pemikul sampai pada tingkat menjajakan sendiri sebagai tukang kredit.

Tabel 27

BERAPA LAMA ANDA MENJADI PEMBANTU / KENEK

Butir Jawaban	Prosentase
1 - 4 minggu	50
1 - 11 bulan	20
lebih dari 12 bulan	30
Jumlah	100

Dari data di atas nampak bahwa sebagian besar dari para migran tukang kredit itu menjadi pembantu/kenek hanya dalam waktu kurang dari 1 bulan (50%). Hal ini menunjukkan bahwa keterampilan untuk menjadi tukang kredit tidak memerlukan waktu yang lama. Menurut mereka kalau keuletan keramah-tamahan telah dikuasai yang lama itu mengenal daerah dan para langganan. Untuk itu pertama kali mereka harus mengikuti dahulu para migran tukang kredit yang lama, dari padanyalah kelak diberikan daerah baru atau menggantikannya karena yang lama mulai menjadi majikan atau pulang ke desa asal. Yang banyak menentukan pula cepat tidaknya seorang menjadi tukang kredit yang dipercaya oleh

majikan baru antara lain selain usia, jarak hubungan kekerabatan atau modal sendiri. Atas dasar itu pulalah di antara mereka ada yang memerlukan waktu setahun atau lebih untuk menjadi tukang kredit secara berdiri sendiri. Dalam melakukan kegiatan sebagai tukang kredit terutama dalam pengadaan barang yang akan dikreditkan terdapat beberapa cara :

- (a). Mengambil dari majikan, yaitu para tukang kredit yang terdahulu yang telah mampu menghimpun modal dan memiliki beberapa tukang kredit.
- (b). Mengambil dari pedagang Cina yang telah dikenalkan oleh para tukang kredit terdahulu.
- (c). Mengambil kembali dari teman yang memperolehnya dari majikannya atau Cina langganannya.
- (d). Atau langsung mampu menyediakan sendiri dengan modal yang dibawanya dari desa asal.

Melihat hal di atas jelas sekali dalam memperoleh barang tersebut faktor kepercayaan dari sipemilik barang memegang peranan utama dalam cepat tidaknya seseorang dilepas sebagai tukang kredit yang berdiri sendiri.

Untuk jelasnya dapat disimak tabel 28.

Tabel 28

CARA MEMPEROLEH BARANG UNTUK DIKREDITKAN

Butir Jawaban	Prosentase
Majikan yang berasal dari desa asal	24
Pedagang Cina	39
Teman dari desa	10
Lainnya (biaya sendiri)	27
Jumlah	100

Ternyata sebagian besar dari mereka masih bergantung diri pada pedagang besar Cina. Akan tetapi kalau kita lihat angka lain-lain yang terutama mampu membiayai sendiri 27% ini sudah cukup besar. Dalam hal ini mereka yang keluarganya mampu dan mereka yang orang tuanya atau keluarganya telah merintisnya sebagai tukang kredit lebih dahulu. Karena melihat keberhasilan para migran tukang kredit yang terdahulu mereka tidak segan-segan menjual tanahnya untuk kepentingan membiayai kegiatan ini. Tapi segera mereka berhasil maka tanah pula yang cepat menjadi perhatian mereka untuk menunjukkan keberhasilannya.

5.7. Memperoleh daerah untuk mengkreditkan barang

Mencari daerah merupakan bagian yang sangat pen-

ting bagi kegiatan kredit karena ini menentukan mudah tidaknya mencari konsumen. Ada dua hal yang harus diperhatikan :

- (a). Tidak semua lingkungan masyarakat merupakan konsumen yang menguntungkan bagi tukang kredit. Apakah karena keadaan sosial ekonomis dari penduduk tersebut, atau sifat mereka dalam kemudahan membayar kembali.
- (b). Tidak bentrok dengan tukang kredit lain yang sejenis yang terlebih dahulu menjadikan daerah itu sebagai daerahnya. Dalam kegiatan mereka sekalipun sifat bersaing antara satu dengan yang lain ada seperti umumnya pada setiap pedagang akan tetapi ada suatu tata-tertib yang tak tertulis antara mereka untuk tidak bersaing dalam satu daerah dengan barang serupa. Di tempat tujuan atau daerah rantau ini sekalipun mereka semula belum saling mengenal mereka merasakan ikatan daerah ikatan sepekerjaan sehingga merasa senasib dan terjalin saling menghormati dan saling menolong. Atas dasar itu bagi yang baru datang merupakan hal yang sulit. Untuk itu terdapat beberapa cara memperoleh daerah tersebut.

- (a). Mendapatkannya dengan pertolongan mereka tukang kredit yang lebih tua yang bermaksud pulang ke desa. Jadi sebagai pengganti. Biasanya tukang kredit yang baru itu dibawa dahulu untuk beberapa lama dan diperkenalkan kepada para pelanggan. Dalam cara ini bukan hanya tempat akan tetapi ada penyerahan sejumlah tagihan yang harus diteruskan. Tidak jarang tukang kredit baru ini harus menyediakan sejumlah imbalan uang untuk memperoleh daerah tersebut atau lebih tepat meneruskan para langganan. Ternyata dari data yang terkumpul dengan cara ini ada sekitar 53%. Ini merupakan bagian yang terbesar dari cara memperoleh daerah baru.
- (b). Mencarinya sendiri setelah terlebih dahulu mempelajari daerah tujuan dengan keterangan teman-teman yang terdahulu. Bagian dengan cara ini merupakan juga cara yang banyak ditempuh 40%.
- (c). Diarahkan dan diatur oleh majikan dengan memperhatikan pengembangan konsumen dan penggantian dari tukang kredit yang pindah atau pulang ke desa asal. Cara ini meliputi hanya 7%. Bagian ini kecil sekali karena para majikan sendiri lebih banyak memahami keseimbangan dan jenis barang yang banyak diperlukan dari pada penguasaan

pemasaran dan penyebaran langganan.

5.8. Memperoleh keterampilan kerja di daerah tujuan

Pada uraian yang diutarakan di muka telah dipaparkan bahwa sebagai cikal bakal para tukang kredit terdahulu mengadopsi kegiatan tukang kredit ini dari para Cina "mindring". Sedangkan para tukang kredit masa kini lain pula halnya. Sukar dipastikan sejak kapan mereka mulai memperoleh pengetahuan sikap dan keterampilan sebagai tukang kredit. Generasi yang sekarang sejak mereka lahir diwadahi dalam lingkungan masyarakat yang telah diberi warna oleh hasil kegiatan tukang kredit. Karena itu nilai-nilai, norma, pengetahuan sikap dan keterampilan telah tersosialisasikan memadu dalam kehidupan mereka. Hanya dengan variasi tertentu kedudukan sosial, jenis kelamin, usia, pendidikan ada yang menggunakan pengetahuan yang diperolehnya untuk mengadopsi kegiatan tersebut ada yang tidak sesuai dengan tingkat kebutuhan mereka. Beberapa hal yang merupakan syarat tidak tertulis yang mereka pertimbangkan dalam memilih pekerjaan sebagai tukang kredit ini antara lain :

- (a). Pengetahuan tentang pekerjaan tukang kredit yang dalam kerjanya harus meninggalkan kampung hala-

man dan keluarga dan anak-anak. Cara mereka menjajakan barang yang harus berjalan berkeliling dari rumah ke rumah.

- (b). Pengetahuan tentang kedudukan sosial ekonomis dari para tukang kredit di tengah-tengah masyarakatnya.
- (c). Pengetahuan tentang beberapa sikap yang harus dimiliki seperti keuletan, kesabaran tapi ketegasan dalam menagih, ketahanan fisik dalam menjajakan barang.
- (d). Pengetahuan tentang jenis-jenis barang yang biasanya dikreditkan.
- (e). Pengetahuan tentang tempat-tempat kegiatan tukang kredit di rantau, juga kehidupan di sana baik yang diperoleh langsung maupun melalui ceritera para tukang kredit sewaktu mereka pulang.
- (f). Penguasaan sikap dalam memikat langganan dengan segala keramah tamahan yang pada umumnya telah mereka miliki dalam pergaulan hidupnya di masyarakat Tasikmalaya.
- (g). Keterampilan dalam teknik meminjamkan, mencatat, dan menagih baik lamanya maupun banyaknya angsuran.
- (h). Mencari daerah dan pelanggan yang menguntungkan baik dilihat dari pengadaan barang maupun dalam kemu-

dahan menagihnya.

- (1) Menghimpun modal dan meningkatkan usaha dan kehidupan mereka baik di rantau lebih-lebih di desa asal sebagai pertaruhan lambang keberhasilan usaha mereka di rantau.

Mengingat hal tersebut sukar menduga bahwa asal keterampilan mereka hanya dari satu sumber saja. Akan tetapi penulis mencoba kesan mereka yang utama dalam keterampilan teknik yang husus untuk praktek kegiatan tersebut diperoleh dari mana.

- | | |
|---|-----|
| (a). Diperoleh terutama dari keluarga | 4% |
| (b). Dari toke/majikan | 2% |
| (c). Dari teman-teman sesama kerja | 70% |
| (d). Dari berbagai fihak yang tak jelas | 24% |

Ternyata dari angka-angka tersebut pengaruh teman-teman paling besar pengaruhnya untuk memperoleh keterampilan husus ini. Seperti juga dari keterangan sebelumnya bahwa banyak dari mereka yang secara langsung di tempat tujuan mampu terus menjadi tukang kredit. Akan tetapi keberhasilan mereka banyak dilihat oleh masyarakat desa asal dari keberhasilan ekonomis yang dapat dilihat baik dalam bentuk tanah, rumah dan barang-barang langka dan berharga lainnya. Di tempat dimana mereka bekerja jarang mereka menunjukkan keberhasilan menerobos

status ekonomi maupun sosial, lebih-lebih di kota-kota. (Akan dibahas kembali dalam analisa berikutnya).

5.9. Sesuai tidaknya harapan mereka sesudah bermigrasi.

Khawatiran para pengamat kependudukan terhadap mengalirnya penduduk dari desa ke kota terutama ketidak mampuan penyediaan kesempatan kerja bagi mereka. Tidak sedikit migran mengalami kesengsaraan di tempat tujuan; tidak sesuai harapan dan kenyataan hidup yang mereka alami. Untuk kembali terhambat karena faktor psikologis, akhirnya mereka memaksakan hidup di kota dengan apa adanya. Bagi para migran tukang kredit yang kepergian ke kota dengan daya tampung kerja yang pasti merupakan migran penjemput kerja. Dalam hal ini keberhasilan mereka bermigrasi di rantau secara relatif diukur oleh :

- (a). Pekerjaan sebagai tukang kredit mendatangkan penghasilan yang lebih baik dari pada apa yang mereka peroleh di tempat asal. Dengan demikian mampu membiayai diri dari keluarganya secara lebih baik.
- (b). Dengan tingkat yang berbeda-beda sesuai keadaan di tempat asal mampu mensejajarkan diri bahkan

melebihi orang-orang yang kaya di kampungnya. Apakah itu berupa tanah darat, sawah atau kolam, rumah bagus dan terahir berupa kendaraan roda empat atau anak yang sekolah tinggi. Yang kedua ini merupakan dorongan usaha yang sangat kuat. Meskipun keadaan mereka di tempat usaha di rantau sangat menghemat baik tempat tinggal maupun makanan dan pakaian asal-kan bisa menonjolkan sesuatu yang lebih di tempat asal. Nampaknya hal inilah juga yang merupakan salah satu penghambat mengapa usaha mereka pada suatu tingkat tertentu tidak mampu lagi diperbesar. Kalau dilihat dari salah satu kelebihan para wiraswatawan yang berhasil antara lain kuat untuk menunda dahulu untuk menikmati hasil kerja untuk memperbesar modal tidak nampak. Memang untuk dirinya sendiri selama di rantau dihemat, ditunda untuk dinikmati langsung akan tetapi terus mengalir ke desa asal pada barang-barang konsumtif yang tidak ada hubungannya dengan pengembangan usahanya.

Dari hasil wawancara dengan mereka tentang bagaimana pendapat mereka dengan bermigrasi sebagai tukang kredit memenuhi harapan mereka.

- | | |
|---------------------------|-----|
| (a).menjawab lebih baik | 45% |
| (b).menjawab sama saja | 25% |
| (c).menjawab tidak sesuai | 17% |

(a).lain-lain (masih belum menentu) 13%.

Melihat angka di atas sebagian besar dari pada migran merasa bahwa dengan bermigrasi menjadi tukang kredit memenuhi harapannya secara lebih baik. Atau melebihi apa yang mereka perkirakan sebelumnya. Melihat gejala ini nampaknya pekerjaan ini akan semakin besar pengaruhnya terhadap penduduk desa asal untuk mengikuti jejak para migran yang terdahulu. Pertanyaan yang timbul karenanya apakah para migran yang baru pergi pada ahir-ahir inipun merasakan keberhasilan seperti mereka yang terdahulu. Dari keterangan para migran yang telah kembali lagi ke desa asal kesan mereka usaha seperti itu kini tidaklah secerah masa lalu. Hal ini seperti telah pula disinggung pada uraian yang lalu berhubungan dengan :

- (a).Semakin tingginya tingkat mobilitas dalam pergerakan dalam ruang, seringnya perpindahan dilakukan oleh penduduk kota karena penertiban daerah.
- (b).Semakin banyaknya bentuk kelembagaan arisan yang menyediakan barang yang serupa dengan yang biasa mereka kreditkan.
- (c).Tidak stabilnya harga barang-barang tertentu tidak memberikan kepastian keuntungan dilihat dari lamanya waktu meminjamkan. Sekarang waktu mengkreditkan

harganya dibandingkan dengan saat selesainya waktu kredit sukar diterka sehingga tidak jarang uang hasil pelunasan untuk membeli barang yang serupa sudah tidak cukup.

- (d). Meluasnya cara pembelian kredit ini dilakukan oleh para pemilik toko-toko besar.

Sekalipun dari angka di atas menunjukkan bahwa mereka yang merasa belum mencapai apa yang diharapkan 17% atau yang ragu-ragu masih 13% tampak bahwa mereka masih terdorong suatu harapan yang lebih baik. Hal itu dapat terungkap dari data di bawah ini. Dengan variasi jawaban seperti di atas kepada mereka masih ditanyakan apakah keputusan untuk bermigrasi menjadi tukang kredit suatu usaha yang tepat.

- | | |
|---|-----|
| (a). Mereka yang menjawab ya itu usaha yang tepat | 95% |
| (b). Mereka yang menjawab tidak tepat | 5% |

Ternyata sebagian besar merasa bahwa kepergiannya dari desa asal untuk menjadi tukang kredit suatu pilihan alternatif yang tepat dibandingkan dengan kemungkinan pekerjaan lainnya yang semakin langka.

5.10. Apakah usaha ini akan dilanjutkan oleh anak bapak

Dari uraian di atas tentang gambaran keberhasilan mencapai harapan di tempat tujuan diharapkan memberikan gambaran perubahan sikap para orang tua yang sekarang

dibandingkan dengan mereka yang terdahulu. Para migran tukang kredit dahulu sebagian besar berusaha bersama anak laki-lakinya, atau dilanjutkan oleh anak laki-lakinya. Ternyata dari pergeseran nilai-nilai yang tumbuh baik pada mereka lebih-lebih masyarakat di tempat asal mengenai lambang keberhasilan usaha seseorang diperoleh angkat berikut :

- (a). Tidak menghendaki anaknya menjadi tukang kredit
82 %
- (b). Masih menghendaki anaknya menjadi tukang kredit
18 %.

Dari mereka yang tidak lagi mengharapkan anaknya menjadi tukang kredit memberikan jawaban lanjutan bahwa :

Apakah mereka dianjurkan sekolah ke universitas

menjawab ya	92%
menjawab tidak	8%

Dari jawaban di atas mereka masih mengharapkan anaknya bermigrasi tapi untuk melanjutkan sekolah. Hal ini menunjukkan terjadinya pergeseran nilai sebagai gensi sosial pada masyarakat desa asal yang semula bertitik berat pada benda material menuju keberhasilan dan penguasaan sesuatu yang lebih abstrak (dalam bab berikut akan dijelaskan lagi dalam uraian analisa).

6. Hubungan para migran dengan desa asal

Sebagian migran tukang kredit dari Tasikmalaya dari fase 1951 pada tempat-tempat yang dianggap memiliki kesamaan lingkungan baik fisik maupun sosial menetap pada daerah tujuan dengan memindahkan harta dan keluarganya. Akan tetapi para migran tukang kredit berikutnya sesudah desa-desa daerah asal aman kembali semakin selektif. Para migran sebagian terbesar terdiri dari kaum laki-laki sedangkan istri dan anak-anaknya ditinggalkan di desa asal. Karena hal itu maka dapatlah dipahami eratnya hubungan para migran dengan tempat asal. Alasan ini pulalah pada dasarnya mereka masih terikat erat dengan segala nilai-nilai yang hidup pada masyarakat desa asalnya. Mereka tidak luput dari pengawasan secara tidak langsung dari masyarakatnya baik kegagalannya maupun keberhasilannya.

Bagi mereka para migran masyarakat desa asal adalah tempat menyimpan gengsi sosial-ekonomisnya. Biarlah apa yang mereka kerjakan dirantau sedapat mungkin tersembunyi sukar dan kesulitannya juga kegagalannya. Ada dorongan pada mereka untuk segera menunjukkan keberhasilan terhadap masyarakatnya. Karena itulah kampung halaman asal mereka bagaikan etalase toko yang harus terlihat kebaikannya. Pamer keberhasilan-

an pada saat berkunjung ke desa asal lebih-lebih pada saat hari raya. Kecenderungan itu mulai dari keramaian waktu ada kenduri, sawah, tanah, kolam, rumah dan isinya, kendaraan bermotor merupakan benda-benda lambang keberhasilan yang umum berlaku. Sesuai dengan perkembangan nilai-nilai yang berkembang pada masyarakat secara umum tampak bergerak ujud lambang keberhasilan tersebut dari benda-benda kongkrit menuju nilai luhur yang lebih abstrak dalam ujud memiliki usaha, keterampilan lain dan pendidikan yang lebih tinggi dari anak cucunya. Hubungan mereka dengan kampung halaman dan keluarganya dapat secara langsung berkunjung dengan surat atau hanya berupa kiriman uang atau barang lainnya. Semakin jauh jarak antara tempat asal dengan tempat tujuan semakin langka kunjungan secara langsung. Di bawah ini dapat disimak saat mereka mengunjungi desa asalnya :

- | | |
|-----------------------------|-----|
| (a). Musim pengolahan tanah | 17% |
| (b). Musin panen | 21% |
| (c). Lebaran/hari raya | 51% |

Lainnya (ada yang sakit, meninggal atau selamat-an 11 %.

Dari angka pertama dan kedua masih tergambar dengan kuat bahwa mereka sekalipun sudah meninggalkan

pekerjaan tani mereka masih merupakan masyarakat tani mereka masih merupakan masyarakat tani baik dalam cara maupun dalam penggunaan hasil jerih payah mereka. Hari raya tidak mempunyai arti religius tradisional bagi para migran akan tetapi mempunyai dorongan lain untuk pulang karena saat itulah saat menunjukkan keberhasilan mereka menjadi migran tukang kredit. 51% dari para migran pulang sebelum hari raya tiba untuk tinggal 1 sampai 2 minggu sesuai dengan bekal mereka. Mereka tidak segera pulang karena ingin menikmati hasil jerih payahnya yang diterima dari pandangan masyarakatnya dan saat hari raya perdagangan mereka pun sedang sepi-sepiunya. Mereka yang tidak berhasil dan yang sudah pindah bersama keluarganya itulah yang biasanya tidak pulang ke desa pada saat hari raya tersebut. Keinginan untuk pamer ini tentu saja sukar ditanyakan kepada mereka secara langsung karena merupakan bentuk penonjolan diri yang bagi nilai-nilai yang ada sebenarnya tidak baik untuk dikatakan dan dilakukan. Akan tetapi hakikat manusia sehubungan dengan manusia lain secara naluriah ingin dikagumi manusia lain, ingin lebih dari yang lain merupakan dorongan kuat dalam usaha. Atas dasar itu alasan kunjungan mereka yang dikemukakan berkisar pada :

- | | |
|---|-----|
| (a).Menengok orang tua/saudara/keluarga | 43% |
| (b).Nyekar ke kuburan para sesepuh | 14% |
| (c).Mengirim uang atau barang | 21% |
| (d).Membantu bekerja (di sawah atau mendirikan rumah) | 12% |

Dari angka tersebut ternyata sebagian besar yang terucapkan dari mereka untuk keperluan keluarga. Padanya melekat erat sifat migran mereka yang sebagian besar tidak bersama keluarganya. Karena itu pulalah dalam pencatatan ketidakhadiran mereka pada masyarakatnya tidak terasa karena secara tidak langsung mereka tetap ada tidak menunjukkan putusannya hubungan mereka.

Sebaliknya sewaktu mereka ada di tempat merantau mereka kapun dikunjungi secara langsung atau tidak langsung oleh keluarga dari desa asal. Mereka ingin melihat kepastian usaha keluarga mereka terutama orang tuanya. Bagi sanak yang lain atau teman-temannya merupakan kunjungan penjajakan untuk kelak mengikuti usaha yang terdahulu. Ternyata para migran itu masih menerima kiriman dari para keluarganya.

- | | | | |
|------------------------------|-----|--------------|-----|
| (a). Masih menerima uang | 7% | tidak pernah | 93% |
| (b). Menerima hasil bumi | 63% | tidak pernah | 27% |
| (c). Menerima barang lainnya | 10% | tidak pernah | 90% |

Dari angka tersebut di atas sebagian besar dari mereka menerima kiriman hasil bumi berupa hasil panen pertani-

an mereka. Mereka yang masih dikirim uang terutama untuk penambahan modal atau pemondokan selama usaha mereka belum lancar. Biasanya modal itu diminta kalau mereka ingin meningkatkan usahanya yang lebih mandiri dari menjadi pembantu ingin menjadi tukang kredit sendiri. Sebaliknya tatkala mereka berkunjung ke desa asal apa yang mereka bawa antara lain :

(a). Mengirim uang	95%	tidak pernah	5%
(b). Barang	40%	tidak pernah	60%
(c). Lainnya	29%	tidak pernah	71%

Sebagian besar dari mereka sudah sanggup mengirim uang 95% dan sebagian kecil saja yaitu dari mereka yang belum berhasil dalam usahanya. Kenyataan inilah yang terus merupakan daya tarik besar-besar bagi penduduk desa-desa Tasikmalaya untuk melibatkan diri dalam usaha tukang kredit ini. Hal ini didukung oleh karena usaha semacam ini dengan penjenjangan taraf penguasaannya dimulai dari modal "tenaga" sampai pemikul sampai menjadi majikan yang bermodal relatif besar. Hanya saja terlihat adanya kecendrungan seperti diuraikan pada bagian terdahulu lapisan masyarakat yang tertarik makin terus ke bawah. Hal ini nampak lebih luas karena pada lapisan ini pulalah bagian penduduk baik jumlah maupun rendahnya pendapatan paling banyak. Untuk melihat cara penggunaan uang hasil usaha mereka apakah digunakan

untuk pengembangan modal atau tertelan kembali untuk keperluan yang konsumtif.

- (a).Biaya hidup keluarga 31%
- (b).Biaya pendidikan anak 46%
- (c) Biaya pembuatan/perbaikan rumah 11%
- (d).Membeli tanah/sawah 5%
- (e).Membuka usaha di desa asal 9%

Ternyata biaya terbesar yang dikirimkan mereka (31% dan 46%) untuk membiayai keluarga yang ditinggalkan yaitu anak-anak dan orang tua. Sebagian kecil saja 9% yang mampu mereka tanam pada usaha lain di desa. Dari angka itu ternyata sebagian dari mereka masih merupakan pengusaha yang konsumtif.

Dalam studi ini sukar sekali memperoleh gambaran angka nyata dari dana yang terhimpun dari hasil kerja mereka di rantau yang kembali dipakai membiayai mereka yang masih ada di desa asal. Kalau angka itu ada kita dapat melihat arti ekonomis yang lebih jelas dari kadar usaha mereka. Hal ini disebabkan karena sebagian besar mereka mengirim tidak periodik, dirikim sendiri atau dititipkan pada kawan sehingga tak ada pencatatan. Dari cara mereka mengirimkan sesuatu kepada keluarganya nampak di bawah ini :

- (a). Dibawa sendiri 39%
- (b). Diambil oleh keluarga 3%

- (a).Melalui teman 50%
(b).Melalui Pos 8%

Data di atas memberikan keterangan bahwa dalam hal ini pun peranan sesama teman sangat besar. Mereka dengan demikian secara bergantian pulang antara lain dapat menghemat biaya. Terutama bagi yang dekat di Jakarta atau di Bandung atau tempat-tempat masih di Jawa Barat mereka banyak yang mengirimkannya sendiri hal ini lebih lancar sekarang karena lancarnya hubungan lalu-lintas. Peranan pos terutama dilakukan bagi migran yang jaraknya jauh. Di bawah ini penulis sajikan hasil pengumpulan data dari desa Gunung Tanjung Kecamatan Manonjaya yang merupakan salah satu pusat asal migran tukang kredit dari 3 pusat di Tasikmalaya. Desa Gunung Tanjung ini merupakan salah satu desa di Kecamatan Manonjaya yang terletak di daerah yang agak tinggi. Dengan penduduk 6265 jiwa terdiri dari 1425 umpi (1983). Desa ini banyak para migrannya di daerah Sumatera Selatan dan Bengkulu, karena itu jasa pos banyak mereka gunakan untuk mengirim uang pada keluarganya. Di bawah ini disajikan banyaknya kiriman mereka yang melalui pos dari tahun 1978 sampai Pebruari 1984.

Tabel 29

BANYAKNYA KIRIMAN PARA MIGRAN UNTUK KELUARGA
MELALUI POS

Besarnya Rp.	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
10.000	3	8	8	2	1	7	10
20.000	1	8	9	4	3	6	18
30.000	2	3	9	4	2	4	6
40.000	-	-	2	-	-	8	8
50.000	4	10	3	-	3	-	5
60.000	-	-	-	-	-	-	-
70.000	-	1	-	-	-	-	-
80.000	-	-	5	-	-	-	-
90.000	-	-	-	-	-	-	-
100.000	3	7	11	2	5	3	18
100.000	1	-	3	2	3	2	8
Jumlah	14	37	50	14	17	30	73

Kalau kita hitung nilai uangnya sekitar :

1978 sekitar Rp. 760.000,-

1979 sekitar Rp. 1.600.000,-

1980 sekitar Rp. 2.710.000,-

1981 sekitar Rp. 720.000,-

1982 sekitar Rp. 1.230.000,-

1983 sekitar Rp. 1.230.000,-

1984 sekitar Rp. 3.130.000,-

Angka-angka tersebut memberikan gambaran bahwa pada tahun 1978 untuk keluarga yang ada di Gunung Tanjung selama satu tahun menerima 14 kali kiriman dengan nilai sekitar Rp. 760.000,-. Tahun 1984 sampai bulan Maret ada 73 kiriman pos wesel senilai Rp. 3.130.000,-. Kalau dilihat jumlah uang yang dikirim tiap kalinya ternyata berbeda dari setiap tahun baik banyaknya maupun nilainya. Hal ini tergantung pada suasana perdagangan yang mereka lakukan. Bila barang-barang tidak stabil mereka merasakan ketidak pastian dalam berusaha. Ternyata keikut sertaan para migran dalam mengirim dana tersebut bukan saja untuk kepentingan rumah tangganya akan tetapi mereka mempunyai sumbangan terhadap kemajuan desanya. Di rantau mereka mempunyai seseorang atau pengurus yang mengkoordinir hubungan mereka dengan desa asal; melalui lembaga inilah mereka memberi sumbangan. Yang paling sering dana tersebut untuk Desa Gunung Tanjung untuk pesantren, mesjid dan perlengkapannya seperti pengeras suara serta pakaian Hansip. Dari keterangan di atas baik untuk kepentingan keluarga maupun untuk desa dan pembangunan peningkatan mutu rumah dilihat dari faedah ekonomis sangat terasa manfaatnya. Merupakan faktor penting dalam perubahan kemampuan dan penunjang kehidupan ekonomis daerah asal. Sebagai gambaran bagaimana mereka berhasil mengumpulkan uang dari

usaha kredit.

Sesuai dengan besarnya usaha dan modal ditambah suasana ekonomis dari daya beli konsumen maka pendapatan rata-rata mereka berlainan. Tergantung pada daya dukung modal dan suasana. Karena itu diberikan gambaran dengan prosentase.

Bila harga barang itu mahal maka mereka akan mengkre - ditkan rata-rata 350% (antara 300% - 400%). Dari se - kian itu pada akhir tahun mereka mencoba menghitungnya kira-kira memperoleh untung antara 250% - 225%. Sisa - nya sekitar (20% - 30%) merupakan risiko piutang tak tertagih. Hal ini karena kematian, kepindahan, ketidak mampuan konsumen. Jadi kalau keadaan konsumen dan sua - sana ekonomi (harga) baik keuntungan yang mereka pero - leh cukup besar.

Pertanyaan yang menyusul keberhasilan usaha mereka a - dalah mampukah mereka sebagai pengusaha menjadi wira - swastawan yang terus berkembang lebih tinggi. Berkem - bang menjadi suatu bentuk badan kredit yang lebih be - sar dari usaha yang subsisten. Atau menjadi suatu ba - dan usaha dengan bentuk yang lebih terorganisir dan in - tensif seperti jalannya peningkatan dalam usaha perta - nian dengan memadukannya dengan cara yang ilmiah. Atau - kah hanya merupakan selingan dalam usaha petani sub - sisten menjadi pedagang yang masih mengikuti pola per -

taniannya. Pada uraian selanjutnya akan dicoba membandingkan perubahan apa yang telah terjadi pada para migran. Uraian ini didasarkan perbandingan persepsi mereka tentang beberapa hal dari para keluarga migran, migran itu sendiri dan mereka yang tidak mempunyai keluarga yang bermigrasi dan tidak pernah menjadi migran tukang kredit.

7. Perbandingan pendapat antara para migran, keluarga migran dan mereka yang bukan migran juga bukan keluarga migran.

Keterangan ini mencoba menelusuri mengapa dengan faktor penarik dan pendorong umum yang sama mempunyai akibat tindakan bermigrasi yang berbeda. Paling tidak pada desa-desa asal di Tasikmalaya ada tiga kelompok penduduk yang masing-masing menunjukkan perbedaan tindakan terhadap kegiatan migran tukang kredit :

- (a). Mereka yang juga sama telah mendengar, melihat keadaan dan hasil para migran baik dia maupun keluarganya tidak mau atau tidak bisa bermigrasi. Mereka tetap hidup pada tempat semula.
- (b). Mereka yang sesudah mendengar, melihat keadaan para migran mengizinkan anggota keluarganya bermigrasi menjadi tukang kredit. Dia sendiri karena

berbagai kondisi tidak ikut serta.

- (c). Mereka yang sepenuhnya mengalami menjadi migran tukang kredit di kota-kota Jawa Barat atau lebih jauh lagi dan mereka telah pula pulang kembali ke desa karena berbagai alasan, baik karena usia, kesehatan ataupun pindah usaha.

Berdasarkan pengetahuan, pengalaman dan keuntungan moral dan material diduga memberikan pengaruh pada pendapat mereka tentang keadaan dan kehidupan di desa dan di kota. Ini merupakan adanya perubahan persepsi dari kondisi mereka yang pada mulanya sama kemudian berkembang dengan pengalaman hidup dan pengetahuan yang berbeda.

7.1. Pandangan tentang kesempatan kerja di desa.

Apakah ada perbedaan pendapat dari penduduk Tasikmalaya karena adanya perbedaan dalam adopsi mereka pada kegiatan migrasi tukang kredit? Perbedaan tersebut didasarkan kepada 3 perbedaan di atas terhadap pendapat mereka tentang kemungkinan usaha di bidang: Pertanian, perdagangan dan industri.

Tabel 30

PANDANGAN TERHADAP KESEMPATAN KERJA DI DESA

Perbedaan perlakuan terhadap migrasi	Bidang kerja	Besar	Kecil	Tidak ada
Anggota keluarga dari migran	Pertanian	86	4	-
	Dagang	15	37,5	47,5
	Industri	7,7	38,5	53,5
Migran yang sudah kembali ke desa	Pertanian	94	6	-
	Dagang	32	86	-
	Industri	34	63	3
Bukan migran juga tidak mempunyai keluarga yang bermigrasi	Pertanian	100	-	-
	Dagang	12	47	41
	Industri	-	95	5

Dari tabel di atas terlihat bahwa golongan penduduk yang bukan migran dan tidak mempunyai keluarga sebagai migran tukang kredit memandang kesempatan kerja terutama hanya bidang pertanian. Mereka memandang bidang pertanian masih cukup besar kemungkinannya untuk dikembangkan. Hal ini didorong oleh dua keadaan yang menguntungkan bagi daerah Tasikmalaya :

- (a). Sebagian dari para anggota keluarga mereka tidak mengandalkan hanya pertanian, mereka bermigrasi karena itu memberikan kesempatan bagi mereka yang terus tinggal di desa.

- (b). Daerah pesawahan dengan pengairan yang cukup dan pemilikan keterampilan bertani yang sudah berkembang intensif dengan sudah lama mempraktekan panca usaha tani menjamin terus meningkatnya produksi tanaman mereka.

Keadaan di atas memang diakui juga oleh kedua kelompok lainnya baik oleh mereka yang hanya anggota keluarganya saja yang bermigrasi menjadi tukang kredit maupun oleh mereka yang bermigrasi sendiri dengan perbandingan 100 : 86 : 94. Ketiga kelompok tersebut mengenai pendapat ini hampir tidak berbeda. Perbedaan yang nampak akibat berbeda latar belakang perilaku migrasi menjadi tukang kredit ini dalam memandang kemungkinan masih besarnya kesempatan bidang lain yaitu bidang perdagangan dan industri dengan perbandingan bidang perdagangan 12 : 15 : 32. Ini menunjukkan bahwa dengan pengalaman menjadi tukang kredit dan merantau memperkaya mereka dengan gagasan dan kejelian melihat kemungkinan dalam masyarakat desa asalnya. Hal ini didukung pula oleh kemampuan modal yang sebagian telah berhasil dapat mereka kumpulkan. Tapi barangkali yang lebih penting dari modal untuk pembangunan daerah asal ini yaitu dimilikinya ide, gagasan untuk melihat berbagai macam potensi yang dapat dikembangkan. Nampaknya semangat semacam ini kecil sekali dimiliki oleh mereka yang

tidak punya pengalaman merantau.

Mereka yang tidak mempunyai pengalaman bermigrasi nampak orientasi hidupnya memusat pada bidang pertanian, inilah yang merupakan salah satu pengikat mengapa mereka tak terdorong untuk menjadi tukang kredit. Alasan lainnya yang mereka kemukakan mengapa mereka atau keluarganya tak melakukan migrasi sebagai tukang kredit atau migrasi untuk lainnya :

- (a). Tak mempunyai anak lelaki yang lebih dari 15 tahun usianya 52%
- (b). Anaknya meneruskan sekolah 23%
- (c). Sudah mempunyai pekerjaan 19%
- (d). Meneruskan pekerjaan/mengurus orang tua 4%
- (e). Karena dia anak tunggal 2%.

Seperti diulas terdahulu ini merupakan salah satu alasan yang mampu dikemukakan, padahal keputusan untuk bermigrasi tidak selamanya rational banyak yang bersifat pribadi merupakan dorongan yang kuat.

7.2. Pandangan terhadap orang terpandang di desa

Pendapat ini diharapkan memberikan gambaran nilai-nilai yang terus berkembang sejalan dengan aspirasi mereka tentang berbagai kehidupan di desa. Pada masyarakat desa pandangan terhadap hal ini berbau antara kepemimpinan, kekayaan, kehormatan, kekuasaan. Diduga dengan per-

bedaan latar belakang hidup ke 3 kelompok di atas (migran, keluarga migran dan bukan migran/bukan keluarga migran) memberikan pula nilai dan citra mereka terhadap orang terpendang di desa. Hal ini penting karena berpengaruh pada arah dan idola mereka dalam membentuk anak-anaknya di masyarakat. Gambaran ini diperlukan guna melihat kecendrungan perubahan di mana yang akan datang. Untuk keperluan itu kepada mereka diberikan 9 peranan/tokoh yang diduga di desa mendapat kedudukan terhormat antara lain :

- (a). Kepala desa
- (b). Pamong desa
- (c). Pembina
- (d). Ajengan
- (e). Para terah menak/bangsawan
- (f).. Orang kaya (tanah/sawah)
- (g). Pegawai negeri
- (h). Kaum terpelajar
- (i). Saudagar/pedagang.

Kepada mereka diminta memilih 3 tokoh berdasarkan urutan pertama, kedua dan ketiga.

Atas dasar pertanyaan tersebut diperoleh angka seperti dalam tabel 31.

Tabel 31

PENDAPAT TENTANG ORANG TERPANDANG DI DESA

Perbedaan perlakuan terhadap migrasi	Tingkat Pilihan	Tokoh Terpandang	Nl. bbt.
Anggota keluarga migran tk.kredit	Pertama	Peg.Negeri	29
	Kedua	Kep.Des	22
	Ketiga	Pam.Des	17
Migran tukang kredit yang sudah kembali	Pertama	Peg.Negeri	35
	Kedua	K.Terpelajar	32
	Ketiga	Kep.Des	12
Bukan migran dan bukan keluarga migran	Pertama	Kep.Des	32
	Kedua	O.Kaya	22
	Ketiga	Ajengan	21

Dari pilihan mereka yang nampak terus terpandang adalah kedudukan kepala desa. Penampilan pemimpin yang memiliki kekuasaan dan untuk tatar Parahiyangan kedudukan ini sampai sekarang terus jadi rebutan dengan biaya jutaan rupiah. Ini menunjukkan masih mempunyai kedudukan yang berarti pada masyarakat desa. Kemungkinan besar didukung pula adanya tanah bengkok yang secara ekonomis sangat berarti. Akan tetapi dampak sosialnya tidak nampak terlalu luas karena jabatan ini terbatas. Perbedaan yang berarti pilihan pertama mereka dua kelompok yang pertama yaitu keluarga migran dan para migran tukang kredit sendiri memilih pegawai negeri sebagai pilihan pertama, sedangkan mereka yang bukan migran dan bukan keluarga migran memilih Kepala Desa

sebagai pilihan pertama. Gambaran ini mencerminkan adanya kecenderungan perubahan nilai orang yang tetap di desa dengan orang yang pernah berpengalaman di kota di tanah rantau dengan bentuk antara mereka yang mempunyai keluarga yang sedang bermigrasi. Nampaknya pegawai negeri pada masyarakat tukang kreditpun sudah mulai digandrungi paling tidak termasuk salah satu idolanya. Hal ini diduga mempunyai pengaruh besar dalam pengarahannya asuhan anaknya. Juga kaum terpelajar mendapat penghargaan tertentu kedua dari para migran tukang kredit, hal ini didukung oleh keterangan mereka yang cenderung 92% untuk tidak mengikut sertakan anaknya dalam kegiatan kredit tapi menginginkan terus ke sekolah tinggi. Gejala ini mempunyai dampak yang luas karena kedudukan itu terbuka dan didukung kemampuan ekonomi dari golongan mereka dibandingkan dengan lainnya. Sesudah mereka berhasil mencapai kedudukan terpandang secara ekonomis para migran ini ingin melanjutkan perjalanan dan perjuangan menembus kedudukan sosial yang lebih tinggi. Atas dasar itu keturunan mereka tidak lagi melanjutkan pekerjaan orang tuanya sebagai tukang kredit tapi migrasi mereka untuk pendidikan yang lebih tinggi. Kekosongan ini dan keberhasilan mereka telah mendorong penduduk lain yang dahulu kelas ekonomi dan sosialnya lebih rendah mengikuti jejak migran terdahulu-

lu. Ini tentu membawa pengaruh lebih luas karena seperti kita ketahui lapisan semakin bawah semakin banyak. Kalau mereka pun mampu mengikuti keberhasilan migran terdahulu maka kembali pendidikan formal menjadi tumpuan kembali bagi mereka yang menginginkan kedudukan lebih terpadang pada masyarakatnya, ini tentu menantang problema yang lebih rumit lagi kelak. Sementara itu profesi tukang kredit sebagai lembaga usaha tidak atau belum berhasil berkembang lebih tinggi baik secara kuantitas maupun kualitas. Nampak kultur petaninya sebagai usaha subsisten pindah bentuk ke dalam bentuk aktivitas tukang kredit. Padahal dalam keterangan yang telah lalu aktivitas mereka sangat konsumtif. Ada semacam gejala bahwa makin cepat mereka berhasil dalam bidang pekerjaan informal ini semakin cepat pula mereka mendambakan bidang formal yang semakin sempit itu.

7.3. Pandangan tentang berbagai kesempatan di desa

Di antara berbagai kesempatan desa diperkirakan bagi mereka yang telah dapat membandingkan dengan suasana kehidupan di kota desa dipandang dalam beberapa hal masih mempunyai kelebihan. Diduga bahwa akibat perbedaan pengalaman dan pengetahuan daerah lain terutama kehidupan kota berpengaruh terhadap

perbedaan pandangan berbagai keadaan dan kehidupan di desa. Pendapat yang ditanyakan bertalian dengan pernyataan :

- (a).Desa tempat terbaik untuk hidup dihari tua (DTBHT)
- (b).Desa lebih baik untuk membesarkan anak (DLMA)
- (c).Desa masih lebih religius (DLR)
- (d).Desa lebih menyenangkan (DLM)
- (e).Desa lebih baik untuk mencari jodoh (DLBMJ)
- (f).Rumah di desa lebih sehat (RDLS)

Dari hasil pembobotan terhadap jawaban mereka diperoleh angka seperti dalam tabel 32 di bawah ini.

Tabel 32

PENDAPAT TENTANG BERBAGAI KESEMPATAN DI DESA

Pendapat tentang desa	Setuju +			Ragu-ragu 0			Tidak setuju -		
	M	KM	BM	M	KM	BM	M	KM	BM
1. DTBHT	95	72	31	5	28	47	-	-	27
2. DLMA	100	17	48	-	83	42	-	-	10
3. DLR	98	19	62	-	81	32	-	-	6
4. DLM	100	18	70	-	82	18	-	-	12
5. DLBMJ	83	12	30	-	82	60	17	6	10
6. RDLS	90	28	98	-	71	2	10	1	-
Rata-rata	94	28	57	1	71	33	5	1	10

Dari tabel tersebut diperoleh angka dalam tabel 33 di bawah ini.

Tabel 33

ANGKA RETA-RATA PENDAPAT TENTANG KESEMPATAN DI DESA

Butir Jawaban	Migran	Kel. migran	Bukan migran
Setuju (+)	94	28	57
Ragu-ragu (sama saja) (0)	1	71	33
Tidak setuju (-)	5	1	10
Bobot ahir (rata-rata)89		27	47

Keterangan

33 - -33 = Ragu-ragu (sama saja)

34 - 100 = Setuju

-34 - -100 = Tidak setuju

Dari angka di atas terlihat perbandingan antara pendapat migran : keluarga migran : bukan migran 89:27:47. Terlihat bahwa paling setuju dengan keseluruhan pendapat di atas adalah para migran sedang mereka yang bukan migran setuju tapi dalam bobot yang rendah bahkan mereka keluarga migran dengan 27 menunjukkan besarnya keragu-raguan mereka. Para migran secara langsung dapat membandingkan keadaan kehidupan pada dua tempat yang berbeda yaitu lingkungan kota dan lingkungan desa. Atas dasar itu mereka sudah lebih memahami dengan nyata kelebihan desa sebagai lingkungan hidup. Pada saat mereka hidup di kota yang sebagian besar dengan perumah-

an dan pemondokan sementara jauh dari keluarga dan segala perjuangan hidup, persaingan, perlakuan dalam hubungan sosial yang sifatnya lebih renggang. Hal ini membuat mereka merindukan kembali keakraban desa ketenangan desa dan sebagainya sifat desa yang membuat ikatan tersendiri. Inilah rupanya yang menyebabkan mereka secara tidak meragukan sangat menyetujui sifat dan keadaan desa yang diajukan di atas. Untuk lebih jelas kita coba perhatikan satu persatu pendapat mereka dari ke 6 pertanyaan di atas.

7.3.1 Desa tempat baik untuk hidup dihari tua.

Dengan cara perhitungan yang sama dapat diperoleh angka perbandingan seperti berikut :

Tabel 34

DESA TEMPAT BAIK UNTUK HIDUP DIHARI TUA

Butir Jawaban	Migran	Kel.migran	Bukan migran
Setuju (+)	95	72	31
Ragu-ragu (0)	5	28	42
Tidak setuju (-)	-	-	27
Bobot rata-rata ahir	95	72	4

Tampak dalam tabel di atas bahwa perbedaan antara migran dan bukan migran sangat besar, akan tetapi antara migran dan keluarga migran kecil sekali. Ini menunjukkan bahwa pengalaman mereka di rantau langsung ataupun tidak langsung memberikan pengaruh besar terhadap pandangan mereka melihat beberapa potensi desa asal secara lebih baik untuk kehidupan. Dalam hal ini khususnya ketenangan hidup di hari tua. Sedangkan mereka yang bukan migran dan tidak mempunyai keluarga yang bermigrasi sebagai tukang kredit tidak mempunyai perbandingan yang jelas tentang suasana kota dan desa, mereka masih meragukan mana yang akan terasa lebih menyenangkan untuk kehidupan hari tua. Hal ini lepas dari persepsi mereka tentang berbagai hal yang gemerlapan dari suasana kota. Sedangkan para migran selain telah melihat segala kegemerlapan kota yang sukar dijangkau mereka lebih merasakan pahit getirnya hidup di kota meskipun dianggap tempat usaha yang menguntungkan.

7.3.2. Desa lebih baik untuk membesarkan anak

Dengan cara penghitungan bobot yang sama didapat perbandingan migran : keluarga migran : bukan migran 100 : 17 : 38. Untuk melihat baiknya suasana

kehidupan di desa untuk membesarkan anak nampak sekali ketidak ragu-raguan para migran untuk menyetujuinya. Di pihak lain menunjukkan angka yang rendah sekali. Dari data ini nampak perbedaan pendapat antara migran dengan lainnya akibat ditambahnya pengalaman hidup mereka di kota-kota tertentu yang mendorong mereka membandingkan dengan jelas bahwa dalam keadaan hidup setaraf mereka kota lebih dianggap kurang menguntungkan. Kelebihan desa dengan sifat sosialnya, keamanannya rasa saling mengenal dan tolong menolong telah memberi kesan rasa aman bagi proses membesarkan anaknya, dibandingkan kesan yang sama di daerah kota. Hal inipun dapat dihubungkan dengan rasa hidup sehat di desa atau suasana religius di desa (dengan perbandingan migran : keluarga migran : bukan migran 96 : 19 : 56).

7.3.3. Desa lebih religius

Seperti di atas telah disinggung bahwa suasana religius bagi orang tertentu memberikan rasa aman dan tentram. Ini dirasakan terutama bagi masyarakat desa Tasikmalaya, di desa-desa Tasikmalaya terutama bagian utara. Pada daerah inilah merupakan pusat-pusat pesantren dan masyarakat pemeluk agama

Islam yang patuh.

Tidaklah mengherankan jika masa tumbuhnya pemberontakan DI Kartosuwiryo daerah ini dijadikan sasaran. Sifat ini dibawa oleh mereka sambil merantau. Di daerah-daerah baru mereka terkenal sebagai orang-orang yang taat baik ke mesjid, langgar dan pengajian. Hal ini membantu mereka dalam integrasi dengan masyarakat di tempat tujuan. Dengan latar belakang migran seperti itu sesudah mereka berpengalaman di kota merasakan suasana menjalankan kehidupan beragama yang berbeda, baik karena semakin banyak yang berbeda gama maupun cara menjalankan dan ketaatannya yang berlainan dengan pengalaman mereka di desa. Karena itulah mereka lebih merasakan adanya perbedaan tersebut. Mereka mendambakan kembali keadaan yang pernah mereka alami dalam berbagai kehidupan beragama, baik ibadah maupun berbagai upacara keagamaan lainnya. Sedangkan mereka yang tidak bermigrasi dan keluarga migran hanya dapat membandingkan dalam pengetahuan yang terbatas karena itulah angka perbandingan migran : keluarga migran : bukan migran menunjukkan adanya perbedaan yang cukup jelas 96:19:56.

7.3.4. Suasana kehidupan desa lebih menyenangkan

Dengan cara pembobotan yang sama seperti di atas diperoleh angka perbandingan antara migran : keluarga migran : bukan migran 100 : 18 : 58.

Dari angka tersebut lebih jelas lagi memberikan gambaran bahwa desa masih erat mengikat mereka dalam pola kehidupannya. Bukan saja merupakan rangkaian kehidupan yang telah mendarah daging pada para migran tukang kredit ini akan tetapi lebih dari itu desa asal tempat mereka memperoleh kesempatan memperoleh penghargaan atas keberhasilannya berusaha. Karena itu mereka berkesempatan memperoleh status dan penghargaan baru dari masyarakatnya terutama dari segi ekonomi. Padahal di tempat tujuan di kota-kota mereka lebih merasakan sukarnya memperoleh status tersebut lebih-lebih di kota besar. Ada dua hal yang mempengaruhinya :

1. Standar kehidupan di kota jauh lebih tinggi sehingga mereka lebih sukar bersaing.
2. Hasil yang mereka peroleh selama menjadi tukang kredit dikirimkan ke desa asal karena keluarganya sebagian besar ditinggalkannya. Sifat masyarakat desa yang saling mengenal mendorong mereka yang berhasil untuk segera menunjukkannya di desa asal.

7.3.5. Desa lebih baik untuk mencari jodoh.

Informasi ini diperlukan untuk melengkapi keterikatan mereka para migran tukang kredit terhadap desa asal. Seperti kita ketahui sebagian para migran ada-

lah mereka kaum muda yang belum beristri. Padahal terbesar dari para migran tersebut bermigrasi tanpa keluarganya.

Pertanyaan ini diajukan untuk mencoba melihat perbedaan pendapat para migran, keluarga migran dan bukan migran bukan pula keluarga migran terhadap cara atau tempat mencari jodoh; terutama bagi mereka para migran sendiri. Dengan perhitungan pemborosan seperti yang lalu kita peroleh perbandingan pendapat, migran : keluarga migran : bukan migran 66 : 6 : 20. Terlihat adanya perbedaan yang besar terutama antara pendapat para migran dengan keluarganya. Para migran sendiri yang mengalami kehidupan di kota-kota dalam posisi dia sebagai tukang kredit nampaknya masih lekat idola mencari jodoh pada gadis-gadis desa yang dirasakan cocok dalam mendampingi mereka sebagai istri dengan pekerjaan mereka sebagai tukang kredit. Sedangkan kelompok lain yaitu keluarga dan bukan migran tidak setuju atas pendapat itu, karena mereka melihat kota sebagai sumber segala yang baik. Mereka tidak dan belum mengalaminya sendiri hidup di tengah masyarakat kota yang serba kompleks itu. Padahal para migran terutama yang berhasil menunjukkan keberhasilannya terutama di tempat desa asalnya karena

itu wibawa keberhasilan mereka terpantul di tempat asalnya, ini merupakan bahan untuk lebih mudah dan menarik untuk meningkatkan kedudukan status sosialnya, karenanya merupakan faktor yang menguntungkan dalam mencari jodoh.

Dari data di atas jelaslah bahwa adanya pendapat kuat dari para migran tentang rasa betah untuk suasana kehidupan di desa asal. Ini pulalah yang merupakan salah satu faktor mengapa sebagian para migran bahkan sebagian besar menghendaki kembali ke desa asal. Hal ini dapat dikatakan sebagai daya tarik kembali dari desa asal yang cukup besar. Tentu saja harus pula dilihat daya dorong kembali dari kota juga harus diperhitungkan sebagai pengaruh bagi arus kembali ke desa. Hal ini akan merupakan kebalikan dari teori daya tarik dan dorong migrasi ke kota (lihat teori Lee).

7.4. Pendapat tentang keadaan dan berbagai kesempatan hidup di kota.

Uraian ini mencoba ingin melihat pendapat para migran tukang kredit dibandingkan dengan keluarga migran dan bukan migran. Pendapat mereka diarahkan pada berbagai keadaan di kota yang diduga mempunyai pengaruh sebagai faktor daya dorong kembali untuk

kembali ke desa. Diperkirakan bila daya ini bergabung dengan daya tarik kembali ke desa akan memperkuat arus kembali ke desa asal. Adapun pendapat yang disadap dari mereka berkenaan dengan :

- (a).Orang kota kurang tolong menolong (OKKTL)
- (b).Orang kota lebih dihormati (OKLD)
- (c).Di kota ikatan keluarga lebih renggang (KIKR)
- (d).Biaya hidup di kota lebih mahal (BHKLM)
- (e).Perumahan di kota lebih sulit (PKLS)
- (f).Orang kota kurang sopan (OKKS).

Dengan cara yang sama seperti di atas yaitu dengan pemberian bobot terhadap faktor +,- dan 0 diperoleh angka seperti pada tabel 35 di bawah ini.

Tabel 35

PERBANDINGAN PENDAPAT TENTANG BERBAGAI KESEMPATAN DAN KEADAAN DI KOTA

Kesempatan dan keadaan di kota	Migran	Kel.Migran	Bukan Migran
OKLD	60	7	32
OKKTL	-96	13	48
KIKR	-96	- 7	65
PKLS	-72	25	95
BHKLM	-76	37	52
OKKS	-100	- 9	70
Rata-rata	-63	11	60

Dari angka pada tabel di atas dapat kita simak dua hal yang menonjol :

- (a). Jelas sekali adanya perbedaan pendapat antara para migran, keluarga migran dan mereka yang bukan migran juga tidak mempunyai keluarga yang bermigrasi. Bahkan antara yang pertama dengan yang terakhir sangat berbeda dan bertolak belakang lihat angka rata-rata - 63 dengan 60. Dari angka rata-rata ini dapat ditarik kesimpulan bahwa daya dorong kembali dari kota untuk kembali ke desa sangat kecil bagi kaum migran. Kalau dibandingkan dengan keadaan suasana di desa seperti uraian di atas maka para migran sebagian ingin kembali ke desa terutama karena daya tarik kembali dari desa asal yang menjadi lebih terasa setelah para migran merasakan perbandingan dengan kehidupan di kota.
- (b). Dari ke 6 aspek yang ditanyakan hanya yang ke 1 yang dijawab dengan positif oleh para migran yaitu pernyataan "Orang kota lebih dihargai/dihormati" sedangkan lainnya dijawab negatif atau tidak setuju atas pernyataan yang diberikan. Dengan perbandingan 60 : 7 : 32 tampak adanya perbedaan yang besar antara para migran dengan lainnya. Pada aspek ini tercermin adanya rasa berharga para migran sebagai orang kota atau dalam perasaan mereka sudah terhitung

sebagai orang kota. Penghargaan yang mereka penting sekali sebagai rasa keberhasilan merantau. Di kota sendiri rasa ini tak mendatangkan kebanggaan apa-apa yang mereka terima dari masyarakat kota yang lebih kompleks itu. Penghargaan ini mereka rasakan datang dari masyarakat desa asal yang secara jelas mengenal mereka sebelum dan setelah bermigrasi menjadi tukang kredit dan menunjukkan keberhasilan. Keberhasilan dan penghargaan tersebut semula didorong karena keberhasilan secara ekonomis dan mereka terus berusaha lebih meningkatkan penghargaan masyarakat dibidang sosial lainnya, paling tidak melalui anak keturunannya. Aspek inilah yang diperhitungkan sebagai daya dorong kembali dari kota.

Dari ke 2 daya di atas tadi baik daya tarik kembali dari desa asal maupun daya dorong kembali dari kota sesudah migran berpengalaman hidup di kota terdapat dua hal yang dapat diperbandingkan :

- (a). Sewaktu para tukang kredit ingin melakukan aktivitas mereka dengan bermigrasi ke beberapa kota di Jawa Barat maupun di luar Jawa Barat. Tampak sekali faktor yang kuat adalah daya tarik kota yang besar. Hal ini dihubungkan dengan kemungkinan lancar dan menguntungkannya daerah kota sebagai tempat melakukan kegiatan sebagai tukang kredit, sehubungan dengan sifat dan keadaan penduduk kota sendiri. Sifat dan

keadaan ini sangat erat dengan kuantitas dan kualitas penduduk kota, yaitu dilihat dari jumlah dan kemampuan daya beli sebagai konsumen barang-barang yang dikreditkan.

- (b). Sedangkan sesudah mereka mengalami bermigrasi dan menjalani sendiri kehidupan di kota dalam kedudukan sosial ekonomi mereka sebagai tukang kredit. Kota oleh para migran merupakan tempat yang baik dan menguntungkan untuk berusaha sebagai tukang kredit. Tapi kota mereka anggap tidak merupakan tempat yang baik untuk hidup bersama keluarganya dalam kedudukan mereka. Mereka para migran melihat desa asal tempat yang baik untuk hidup, mengasuh anak serta mendapat penghargaan masyarakat. Karena itu daya tarik kembali ke desalah yang nampak besar sekali.

Atas dasar itulah sebagian besar dari para migran setelah usia agak lanjut menghendaki kembali ke desa asal. Dapat dilihat perbandingan di bawah ini. Dari kota Jakarta dan sekitarnya 47% (survey Hugo 1973) Dari kota Bandung dan sekitarnya 58,7%. Sedangkan mereka yang berada di kota-kota dan tempat dimana mereka merasakan kesamaan dengan lingkungan desa asal baik fisik maupun sosial banyak mendapatkan rasa betah untuk tinggal terus bersama keluarganya. Dalam hal

ini banyak berhubungan dengan rasa kecocokan hidup dengan mendapatkan penghargaan dari masyarakat yang didatangi dan masih menampakan diri sebagai masyarakat pedesaan, agraris dan religius.

7.5. Pendapat tentang sifat dan penampilan Migran tukang kredit.

Selain keadaan dan kehidupan di desa asal dan kota tujuan maka pendapat tentang sifat dan penampilan para migran pada masyarakatnya merupakan salah satu pengaruh besar bagi arus migran baik ke luar maupun arus kembali. Pendapat ini baik dari para migran sendiri tentang dirinya dan kawan senasibnya dari kaum keluarganya juga dari mereka yang bukan migran dan bukan pula keluarga migran tukang kredit. Adapun sifat dan penampilan yang ditanyakan sekitar :

Migran kaya dengan pengalaman baru (MKDPB)

Migran pulang dengan ide-ide baru (MPDIS)

Bermigrasi menambah harga diri (MMHD)

Migran berhasil membawa uang (MBMU)

Migran kurang menghargai adat istiadat (MKMA)

Dengan memberikan pembobotan terhadap jawaban mereka baik terhadap pernyataan + , - dan 0 didapatkan tabel 36 di bawah ini :

Tabel 36

PERBANDINGAN PENDAPAT MENGENAI SIFAT DAN
PENAMPILAN PARA MIGRAN TUKANG KREDIT

Sifat dan penampilan migran	Migran	Kel.migran	Bukan migran
1. MKDPB	100	82	55
2. MPDIB	100	52	75
3. MMHD	100	14	49
4. MBMU	96	86	62
5. MKMA	42	0	100
Rata - rata	88	47	68

Dari angka pada tabel di atas ada beberapa hal yang menarik yang dapat dikaji dalam rangka mencoba mencari daya tarik lain mengapa para migran tukang kredit mau bermigrasi (terdorong) dan mengapa mereka tertarik kembali ke desa asal.

- (a). Dari kelima sifat atau penampilan di atas hanya yang ke 5 yang menunjukkan perbandingan yang berlainan, yang lainnya hampir serupa. Aspek tersebut berkenaan dengan pertanyaan bahwa "Para migran kurang menghargai adat istiadat". Para migran sendiri tidak merasakannya, sedangkan para keluarga meragukan sekali dan mereka yang bukan migran dan bukan keluarga merasakan bahwa pernyataan ini benar. Hal

ini dapat dilihat dari perbandingan 42 : 0 : 100. Mungkin sekali para migran merasakan segala tingkah lakunya yang berbeda dengan apa yang biasa dilakukan di desa asal sebagai tindak perubahan ke arah yang lebih maju. Dalam hal ini mengadopsi tingkah laku orang kota dalam beberapa hal. Atau tingkah laku yang secara perlahan-lahan diadopsi dari masyarakat tempat mereka merantau tanpa disadari telah dianggap perubahan yang menjauhi adat-istiadat masyarakat daerah desa asal. Meskipun angka yang diperoleh dari golongan terakhir 100 ini tidak terlalu merupakan faktor penghambat bagi migran sebagai daya tarik kembali ke desa. Para migran sendiri merasa bahwa tidak mengganggu adat istiadat, atau tidak merasa kurang menghargai ternyata dari angka yang kecil dari pendapat para migran sendiri yaitu 42. Sehingga kalau dilihat aspek ini tidaklah jadi rintangan besar bagi mereka untuk kembali ke desa asal.

- (b). Dari ke 4 aspek lainnya para migran menunjukkan angka yang cukup besar. Aspek ini banyak menyinggung unsur baik dari para migran tersebut. Hal ini berperan sangat besar sebagai daya tarik kembali ke desa asal. Meskipun tidak disetujui sepenuhnya golongan lainnya namun merekapun tergolong dalam kelompok bobot angka setuju (34 - 100) dengan per-

bandingan keseluruhan 88 : 47 : 68. Melihat hal ini jelas pula bahwa anggapan terhadap sifat dan penampilan para migran tukang kredit yang sebagian besar dianggap baik merupakan salah satu faktor yang kuat pula dalam mempengaruhi para migran kembali ke desa asal. Atau dengan ungkapan lain bahwa ke 4 aspek pertama merupakan daya tarik kembali yang jelas sekali didukung oleh golongan penduduk lainnya.

- (b). Baik untuk aspek yang ke 5 maupun ke 4 aspek lainnya ternyata dari ke 3 golongan tersebut menunjukkan angka yang berbeda sekalipun tidak bertentangan. Hal ini menunjukkan bahwa karena perbedaan pengalaman dalam hal ini yang ke 1 dan yang ke 2 dipengaruhi migrasi yang ke 3 tidak. Antara ke satu yaitu migran dan keluarga migran juga menunjukkan perbedaan karena perbedaan pengalaman migrasi yang langsung dan yang tidak langsung. Terlihat dalam beberapa hal para keluarga migran lebih bersikap meragukan ataupun setuju dalam katagori yang rendah.

Dari tiga perbandingan di atas baik berkenaan dengan keadaan kehidupan di kota maupun berkenaan dengan berbagai kesempatan di desa asal ataupun dengan anggapan terhadap para migran merupakan faktor yang berpengaruh terhadap arus migrasi. Sesuai dengan kerangka teori Lee aspek tadi telah merupakan

faktor + , - dan 0; terutama sebagai daya dorong dari kota dan daya tarik dari desa.

Ternyata bila waktu mereka akan pergi daya tarik kota jauh lebih besar dari pada daya dorong desa maka pada peristiwa migrasi kembali ke desa asal berlainan. Artinya penilaian kembali dari para migran setelah mengalami secara langsung kehidupan di kota terhadap desa asal merupakan daya tarik kembali yang lebih besar dari pada daya dorong kota. Sekalipun banyak pengaruh lain baik sewaktu mereka pergi maupun dalam peristiwa mereka kembali ke desa asal maka aspek-aspek yang dibandingkan di atas memberikan kontribusi besar terwujudnya dinamika kependudukan seperti itu. Hal ini seperti diterangkan dimuka (Lee) dalam peristiwa migrasi tidak seluruhnya motivasi kepergiannya selalu rational dan merupakan penggabungan alasan.

Daya dorong yang kecil bukan berarti merupakan penghambat akan tetapi sekalipun kecil dalam penggabungannya dengan daya tarik cukup menambah kepergian para migran tersebut baik waktu ke kota maupun ke desa.

7.6. R a n g k u m a n

Proses, pola dan karakteristik migrasi tukang kredit serta kecendrungan perubahannya.

Bagian ini dimaksudkan mencoba menampilkan kembali secara berturut apa yang dapat dikemukakan pada uraian di bab III di atas.

- 7.6.1. Daerah utama dan cikal bakal migran tukang kredit merupakan daerah pertanian sawah yang terbaik di Tasikmalaya.
- 7.6.2. Pada mulanya para migran tukang kredit terdiri dari para petani golongan menengah. Dalam perkembangan selanjutnya mengikuti dan tertarik keberhasilan mereka lebih banyak migran non tani dan petani yang memiliki tanah yang lebih kecil (petani kecil).
- 7.6.3. Pada mulanya para migran tukang kredit merupakan golongan masyarakat menengah. Pada perkembangan kedua saat keamanan desa asal terganggu bertambah; baik secara kuantitas maupun kualitas oleh mereka yang berstatus sosial lebih tinggi dari angkatan pertama. Perkembangan ketiga saat keberhasilan mereka sudah nampak jelas terutama secara ekonomis dan nampak mereka mengejar keberhasilan yang lebih tinggi diikuti oleh lapisan petani dan non tani yang status sosialnya lebih rendah dari migran pertama.
- 7.6.4. Dilihat dari karakteristik pendidikannya pada migran pemula dan kedua berpendidikan dari SD, SMP dan SMA. Dalam perkembangan selanjutnya sesuai dengan

kesimpulan di atas menunjukkan bahwa migran tukang kredit semakin rendah tingkat pendidikannya.

- 7.6.5. Pada mulanya para migran tukang kredit terdiri dari para pemilik tanah yang luas mereka tergolong petani menengah yang memiliki tanah sampai 2 Ha. Pada proses selanjutnya diikuti oleh mereka yang tanahnya menjadi semakin kecil kurang dari 0,50 Ha.
- 7.6.6. Semakin lancarnya arus lalu-lintas dari daerah asal semakin banyak menarik para migran dan dengan jarak tempat tujuan yang semakin jauh. Lihat bab III (3.3.1 dan 3.3.2).
- 7.6.7. Migran pemula banyak melakukan usahanya di daerah Tasikmalaya sendiri kini lebih tersebar di luar daerah Tasikmalaya. Daerah utama Jakarta , Bandung dan kota-kota di Pulau Jawa (75%) selanjutnya tersebar ke kota-kota luar Jawa. Pulau Jawa masih merupakan daerah pemasaran utama.
- 7.6.8. Pada mulanya usaha tukang kredit merupakan usaha turun-temurun yang dilakukan oleh penduduk laki-laki. Sekarang para migran yang berhasil lebih menyukai anaknya melanjutkan sekolah guna mencapai kedudukan sosial yang lebih tinggi.

Karena itu orang terpendang yang semula para keturunan bangsawan (menak), lurah, ajengan, bergeser pada para pegawai negeri dan kaum terpelajar.

- 7.6.9. Pada periode pertama migran tukang kredit terdiri dari kaum pria, periode kedua bermigrasi bersama keluarga, selanjutnya selektif kembali.
- 7.6.10. Kota sebagai daerah tujuan migran tukang kredit cenderung terus merupakan tempat yang dirasakan aman sebagai prisai kerja sebagai tukang kredit.
- 7.6.11. Desa dan masyarakat desa asal sebagai tempat yang baik untuk menunjukkan keberhasilan dan mendapatkan penghargaan diri.
- 7.6.12. Martabat dan keberadaan di desa asal sebagai tempat penting dan merupakan ikatan yang tak terputus, sekalipun kehidupan sementara dan kehidupan di kota serba kesulitan.
- 7.6.13. Keberhasilan menembus pengadaan benda ekonomis sebagai lambang keberhasilan ekonomis tidak berhasil menembus kedudukan elit sosial pada masyarakat desa asalnya.
- 7.6.14. Terutama pada periode kedua (1951-1962) makin banyak mereka yang menetap di daerah tujuan bi-

la daerah tersebut mendekati habitat tempat desa asal baik fisik maupun sosial.

7.6.15. Perkembangan dan kemajuan usaha para migran tukang kredit dipengaruhi dan dibatasi oleh pola ekonomi konsumtif masyarakat desa asal dulu sebagai petani subsisten sekarang sebagai tukang kredit subsisten, tak bisa menunda menikmati kebutuhan konsumtif untuk peningkatan modal yang lebih baik.

7.6.16. Mobilitas dan dinamika penduduk kota yang semakin tinggi lebih menimbulkan kesulitan bagi tukang kredit.

7.6.17. Kecendrungan tumbuhnya pengalihan usaha tukang kredit pada usaha meminjamkan uang.

7.6.18. Semakin tumbuhnya nilai-nilai religius yang lebih mendalam pada desa asal sesudah orde baru pada kaum muda masyarakat desa asal mempengaruhi nilai karya tukang kredit sebagai usaha yang kurang selaras dengan mereka.

7.6.19. Daya dorong dan daya tarik.

Daya dorong dari desa asal sewaktu migrasi ke kota. Dorongan utama pada mulanya dorongan ekonomi untuk secara leluasa melakukan usaha meng-kreditkan barang-barang di kota-kota serta

daerah pinggirannya. Terutama karena sifat karir sebagai tukang kredit yang lebih mudah dilakukan di luar masyarakatnya. Kedua faktor keamanan daerah asal sewaktu DI Kartosuwiryo. Para migrasi tukang kredit ini ternyata lingkungan tempat asal bukan daerah minus tapi daerah pesawahan yang baik.

Daya tarik kembali dari desa asal terutama.

Keadaan dan sifat masyarakat desa asal yang dianggap baik untuk hidup lebih tentram. Penghargaan yang baik yang dirasakan para migran terhadap mereka dari masyarakat desa asal. Pandangan dan nilai baru karena pengalaman hidup di rantau dalam memilih dan melihat berbagai kesempatan ekonomis di desa asal yang semakin luas.

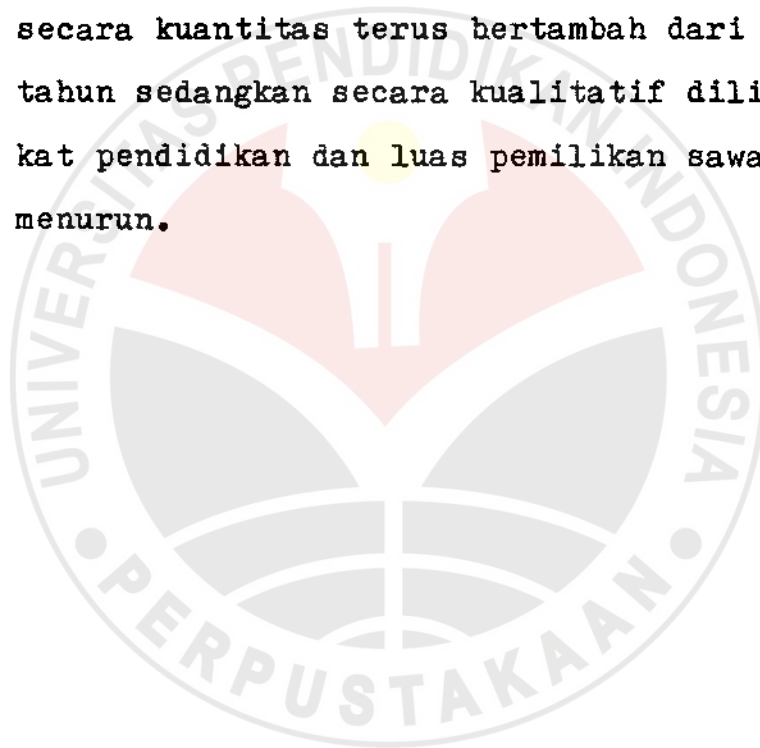
Daya tarik kota nampak lebih besar sewaktu kepergian. Terutama faktor kesempatan berusaha sebagai tukang kredit baik dilihat dari jumlah maupun kemampuan konsumen dan merupakan daerah "prisai kerja" yang sangat baik. Pada imbang kekuatan untuk migrasi kembali ke desa daya dorong kembali kota jauh lebih kecil dari pada daya tarik kembali desa asal. Sehingga sebagian terbesar para migran tukang kredit ingin

kembali ke desa asal. Teman sebaya merupakan sumber informasi dan daya tarik utama bagi penduduk desa untuk bermigrasi.

7.6.20. Pada mulanya bidang kegiatan kredit merupakan wadah informasi yang relatif tidak terbatas bagi para petani menengah di masyarakat Tasikmalaya. Sehingga dapat membuka kesempatan kerja bagi generasi muda dan membantu bagi keterbatasan bidang formal. Segera para tukang kredit masa kini berhasil secara ekonomis maka kembali sekolah formal dijadikan kembali gantungan harapan mereka dalam meraih pekerjaan formal di masyarakatnya.

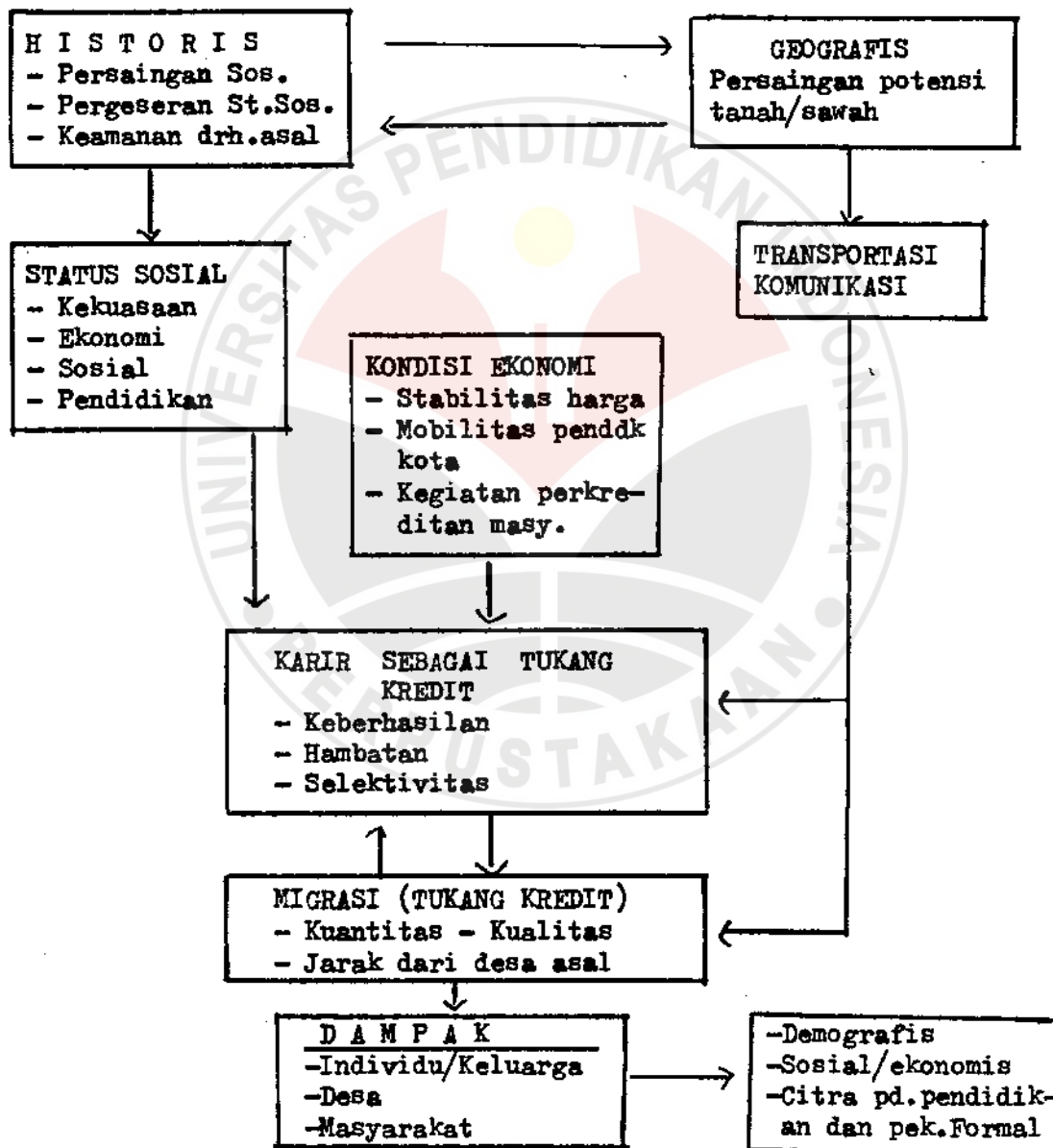
Sedangkan dilihat dari segi usaha wiraswasta usaha mereka sangat konsumtif dibatasi oleh pola konsumtif masyarakat desa asal. Sehingga setelah usaha ini berlangsung puluhan tahun belum terwujud pengusaha yang secara rational semakin besar, sebagai wiraswastawan tangguh di bidang perkreditan.

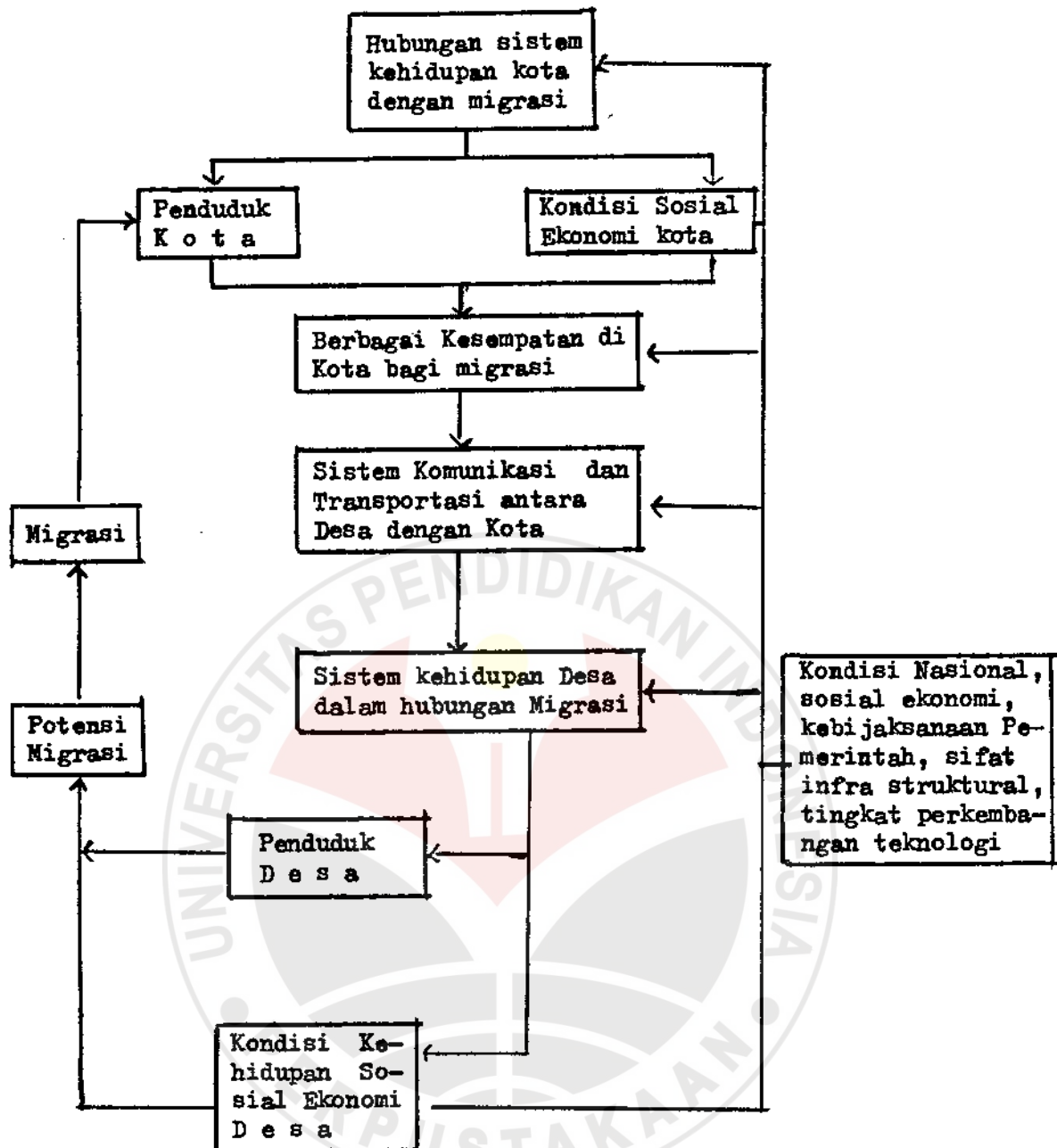
- 7.6.21. Dihubungkan dengan pola harapan semasa mereka akan bermigrasi maka sebagian besar dari mereka mendapatkan keberuntungan lebih dari apa yang mereka bayangkan sebanyak 45%, 25% sesuai dengan apa yang mereka harapkan, 17% tidak sesuai dalam arti kenyataan lebih kecil dari apa yang mereka harapkan dan 13% masih belum menentu.
- 7.6.22. Dilihat dari manusia yang menjadi tukang kredit secara kuantitas terus bertambah dari tahun ke tahun sedangkan secara kualitatif dilihat tingkat pendidikan dan luas pemilikan sawah semakin menurun.



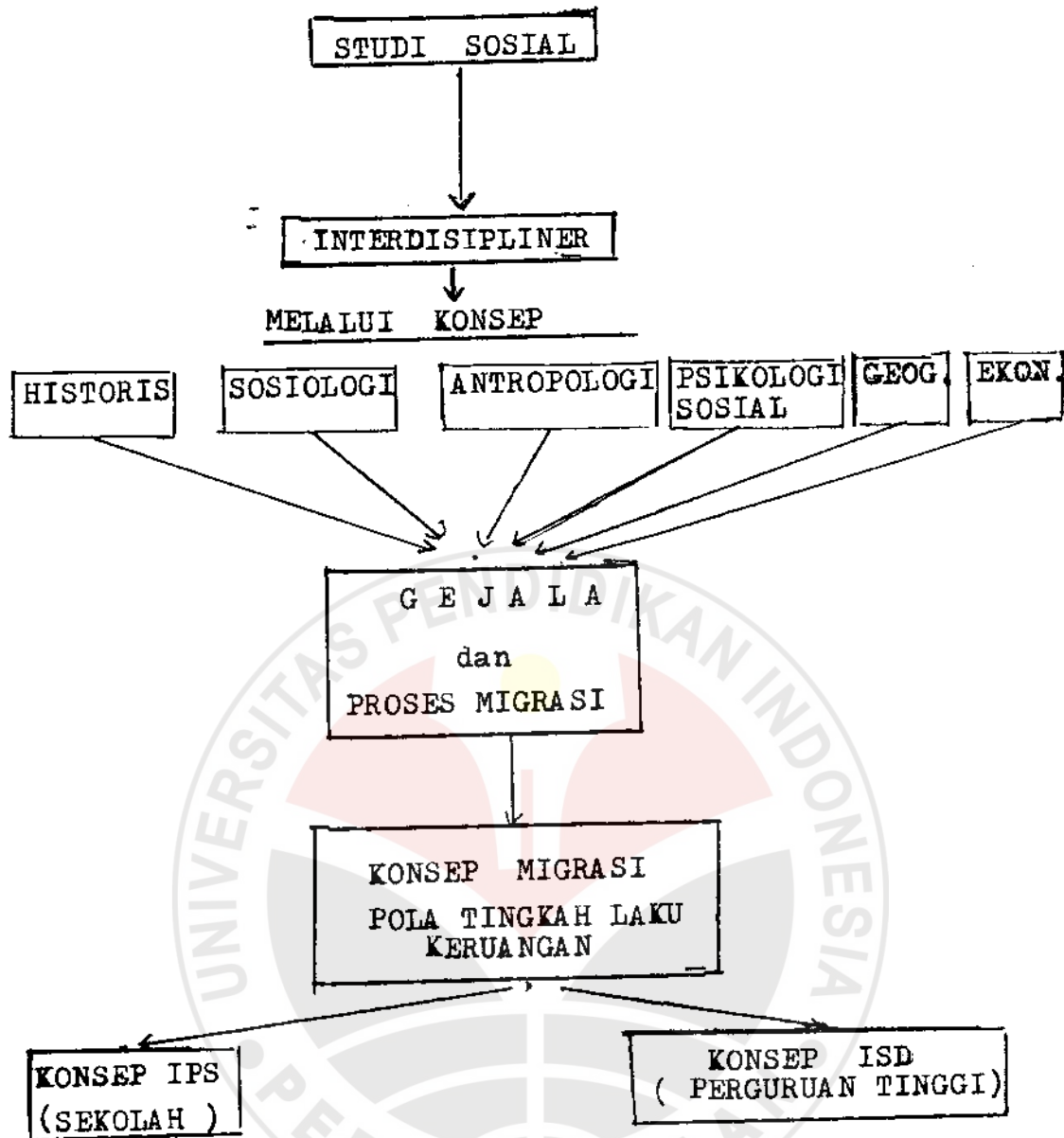
7.6.23. Paradigma/Model hubungan, kontribusi berbagai aspek terhadap proses dan karakteristik migrasi tukang kredit.

Dari uraian di atas dapatlah kita susun suatu model hubungan, kontribusi berbagai aspek terhadap proses migrasi tukang kredit seperti di bawah ini :





PARADIGMA HUBUNGAN KEPUTUSAN BERMIGRASI DENGAN
FAKTOR-FAKTOR MAKRO (Modifikasi Mabogunje)



BAGAN HUBUNGAN STUDI SOSIAL MIGRASI DENGAN KONSEP IPS DAN ISD.

Atas dasar pola hubungan dan kontribusi tadi maka pada bab IV akan dibahas dimensi dan kontribusi dari :

1. Karir sebagai tukang kredit dengan gejala migrasi
2. Historis dengan gejala migrasi tukang kredit
3. Aspek demografis dengan migrasi tukang kredit
4. Aspek geografis dengan migrasi tukang kredit
5. Aspek ekonomis dengan migrasi tukang kredit
6. Hakekat migrasi, urbanisasi tukang kredit dari Tasikmalaya :
 - Status sosial
 - Persaingan
 - Pergeseran nilai-nilai
7. Kontribusi pendidikan formal pada proses migrasi tukang kredit.