

## **BAB VII**

### **PRAGMATISASI NILAI KULTURAL MIGRAN MUSLIM DI TANAH PAPUA**

Pemberlakuan Undang-Undang Otonomi Khusus Tahun 2001 bagi Propinsi Papua, berimplikasi sangat luas pada kehidupan masyarakat, khususnya migran Muslim. Pengaruh yang ditimbulkan tidak hanya terjadi pada bidang politik dan sosial, tetapi juga ekonomi, seperti yang telah dibahas pada bagian depan disertai ini. Undang-undang ini pun memicu reaksi dalam masyarakat Papua, baik yang mendukung, mengkritisi ataupun pasrah pada keadaan pada satu sisi, namun juga dapat menghadirkan satu gerakan untuk memperkuat diri seperti *bunyan marsus* (bangunan kokoh) berkonotasi konstruksi yang menyerupai timbal dalam hal soliditas (Nurmandi, 2017) agar tetap dapat bertahan meskipun dalam keadaan dukungan pemerintah yang minim pada sisi lain.

Dampak Undang-Undang Otonomi Khusus Papua Tahun 2001 dalam bidang ekonomi, politik, dan sosial keagamaan telah merekognisi orang Papua. Dalam bidang ekonomi, masyarakat migran melihat dampak pemberlakuan kekhususan Papua menaruh pilihan yang paling realistis untuk bertahan adalah menggeluti dunia usaha dan perdagangan yang tidak banyak diminati oleh Orang Asli Papua khususnya dalam bidang ekonomi informal. Dalam hubungan ini yang terpola adalah hubungan bermuara pada relasi yang simbiosis-mutualis yakni adanya saling menguntungkan pada kedua belah pihak dalam percaturan ekonomi.

#### **7.1 Afirmasi Ekonomi Otsus VS Migran Survival Strategi**

Berlakunya Undang-undang Nomor 21 Tahun 2001 tentang Otonomi Khusus bagi Provinsi Papua membawa cukup banyak perubahan dalam kehidupan masyarakat Papua, terutama

bagi penduduk migran. Di beberapa kabupaten hadirnya undang-undang otonomi khusus Papua juga telah mengkondisikan masyarakat kedalam kelompok-kelompok yang mendorong diri agar tampak lebih unggul dari kelompok yang lain. Tidak mengherankan jika, saat ini terdapat kabupaten dengan entitas etnis dengan agama tunggal. Hal ini tidak lepas dari perubahan dinamika politik lokal yang secara langsung menempatkan kelompok dominan sebagai “pemilik” atau “tuan di negeri sendiri” atas tanah Papua.

Di Kabupaten Jayapura, hal yang sama juga terjadi, semangat otonomi khusus berubah menjadi semangat “menjadi tuan di negeri sendiri”, yang kemudian diterjemahkan sebagai “Orang Tabi” harus menguasai segala aspek kehidupan di Kabupaten Jayapura. Semangat ini jika ditelisik lebih dalam ternyata didorong oleh beberapa faktor. *Pertama*, status keistimewaan Orang Asli Papua dalam segala bidang menempatkan kelompok migran sebagai kelompok subordinat. *Kedua*, akibat keistimewaan tersebut berdampak pada tersegmentasinya masyarakat ke dalam kedua kelompok berdasarkan klasifikasi otonomi khusus Papua; Orang Asli Papua dan masyarakat migran. *Ketiga*, terjadi penguatan pada sektor-sektor tertentu dalam kehidupan masyarakat yang mengarah pada dominasi karena mendapatkan legitimasi dari undang-undang (struktural) dan masyarakat (kultural).

Ketiga faktor di atas dapat dijelaskan secara luas bahwa telah terjadi perubahan pola hubungan di Kabupaten Jayapura. Dalam perspektif kebijakan ekonomi, masyarakat tersegmentasi ke dalam dua kelompok besar yang dapat dilihat pada diberlakukannya kebijakan pasar/los khusus bagi Orang Asli Papua, yang merupakan lawan dari los milik masyarakat migran di pasar-pasar bentukan pemerintah seperti Pasar Pharaa di distrik Sentani. Menarik untuk diperhatikan lebih jauh, tidak serta-merta kebijakan keberpihakan tersebut memungkinkan para pedagang asli untuk bersaing dengan para pedagang migran yang memiliki pengalaman lebih dalam urusan jual-beli. Pada akhirnya kembali

lagi los-los yang semula dimiliki oleh para pedagang orang asli, perlahan namun pasti berpindah tangan kepada para pedagang migran karena dijual oleh para pedagang orang asli yang didominasi oleh kelompok perempuan (mama Papua).

Segmentasi masyarakat juga berlanjut pada terjadinya perbedaan fasilitas ekonomi. Umumnya, pedagang orang asli menempati bagian altar/lorong dengan menggelar dagangan di tanah. Pedagang di Pasar Pharaa Sentani yang menggunakan kios sebanyak 552 orang dan hanya 7 orang dari mereka yang merupakan Orang Asli Papua. Adapun yang menggunakan meja sebagai fasilitas berdagang, dari total 540 orang, Orang Asli Papua tercatat sebanyak 146 orang. Sementara itu, pedagang yang berjualan di altar sebanyak 370 orang, dengan rincian Orang Asli Papua sebanyak 324 orang dan selebihnya adalah pedagang migran. Tabel 7.1 berikut menjelaskan secara persentase kondisi pedagang di Pasar Pharaa Sentani Jayapura.

**Tabel 7.1**  
**Pedagang Pasar Phara Sentani, Kabupaten Jayapura**

<b>Fasilitas</b>	<b>Papua</b>	<b>Migran</b>
Kios	0.91%	99.09%
Meja	27.78%	72.22%
Altar	90,54%	9.46%

Sumber: Data Diolah dari Dinperindagkop Kabupaten Jayapura , 2017

Para pedagang asli Papua terlihat lebih menyenangi menggelar barang dagangan di meja dan altar, bahkan di ruang-ruang terbuka. Salah satu alasannya adalah tentu dengan harapan agar barang dagangan cepat laku dan dapat dengan mudah

bertemu dengan para pembeli. Mereka juga memilih tempat tersebut karena faktor kebiasaan yang selama ini digeluti. Cara seperti ini dapat dengan mudah menggelar dagangan tanpa mereka harus berpikir bagaimana tempat tersebut ditangani mulai soal jam berapa harus buka dan tutup, bagaimana barang-barang harus dikemas setelah berjualan, bagaimana dengan urusan oprasional lainnya karena waktu berjualan tidak setiap saat. Sebab, barang dagangan yang diajakan sangat tergantung dari hasil lahan pertanian sendiri yang mereka tanam atau dari hasil laut dan danau di sekitarnya. Bila pada hari pasar dagangan mereka tidak laku, maka dengan mudah barang tersebut dikemas dan dimasukkan kembali ke dalam noken atau karung untuk dibawa pulang ke rumah untuk dikonsumsi bersama keluarga. Besok hari kemudian dapat kembali ke pasar dengan membawa barang dagangan yang baru.

Sementara itu, faktor kedua yang memposisikan Orang Asli Papua lebih istimewa jika dibandingkan dengan para migran dalam perspektif ekonomi dapat dilihat pada Undang-Undang Otonomi Khusus Pasal 42 ayat 1 yang menyatakan bahwa:

“Pembangunan perekonomian berbasis kerakyatan dilaksanakan dengan memberikan kesempatan yang seluas-luasnya kepada masyarakat adat dan/atau masyarakat setempat”.

Sesungguhnya, landasan inilah yang dijadikan dasar oleh Orang Asli Papua untuk mengambil peran ekonomi yang seluas-luasnya yang mungkin tidak dirasakan pada masa sebelum otonomi khusus. Kebijakan tersebut mereka respon dengan lahirnya organisasi kekhususan dalam usaha perdagangan, yaitu Kamar Adat Pengusaha Papua (KAPP). Wadah ini merupakan salah satu organisasi profesi yang dibentuk khusus untuk Orang Asli Papua pada tanggal 31 Oktober 2006 di Jayapura, Papua. Organisasi ini bertujuan untuk menguatkan peran Orang Asli Papua dalam bidang ekonomi sesuai dengan Peraturan Khusus No. 18 tahun 2008 tentang Ekonomi Kerakyatan yang meminta secara terbuka

kepada pemerintah Papua agar dana otonomi khusus dialokasikan sebesar 3,5 % untuk ekonomi khusus Orang Asli Papua.

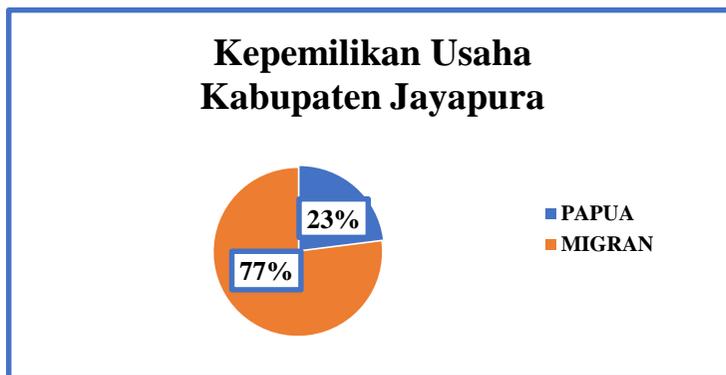
Tidak hanya itu, Orang Asli Papua juga membuat Asosiasi Pengrajin Noken Asli Papua. Asosiasi ini umumnya beranggotakan ibu rumah tangga dan *mama* pengrajin yang telah lama menggeluti aktivitas sebagai perajut noken. Organisasi ini di samping sebagai bentuk penguatan identitas Orang Asli Papua, juga sebagai bentuk kesadaran orang Papua dalam bidang ekonomi khususnya dalam bidang ekonomi menengah (UMKM). Melalui organisasi ini, Pemerintah Provinsi Papua maupun pemerintah kabupaten/kota telah memfasilitasi tempat dan modal, bahkan dukungan terhadap usaha noken. Upaya ini mulai mendapatkan momentumnya ketika pemerintah di Kabupaten Jayapura, misalnya, menetapkan Hari Rabu sebagai hari wajib memakai noken bagi seluruh pegawai negeri sipil (PNS/ASN). Hal ini bertujuan menumbuh-kembangkan serta melestarikan tas noken sebagai produk khas dan identitas orang Papua.

Hal yang sama, dukungan pemerintah adalah memfasilitasi para pedagang kaki lima, *mama-mama* Papua berupa meja jualan dan tenda bagi pedagang baik yang berlokasi di pasar-pasar maupun yang berlokasi sekitar trotoar jalan raya. Mereka mendapatkan fasilitas tersebut pada Program Respek (Rencana Strategi Pengembangan Kampung) yang pernah dilaksanakan pada masa pemerintahan gubernur Papua, Barnabas Suebu yang mengucurkan dana kepada *mama-mama* Papua di kampung-kampung yang tergabung kelompok usaha kecil dan menengah. Program keberpihakan ini sangat baik bagi pembangunan dan pertumbuhan kegiatan ekonomi kampung sebagai bentuk pemberdayaan masyarakat adat Papua.

Segmentasi dalam masyarakat dan perlakuan istimewa terhadap Orang Asli Papua yang dipicu oleh berlakunya otonomi khusus dalam perspektif ekonomi ini pada akhirnya melahirkan faktor ketiga yaitu dominasi, dimana dalam aspek tertentu di bidang perekonomian hanya dikuasai oleh pihak tertentu, bahkan oleh etnis tertentu saja. Hal ini dapat dilihat pada sektor (formal)

seperti pengadaan barang dan jasa, pemberian bantuan modal usaha dari pemerintah bagi usaha kecil menengah (UKM) dikuasai oleh kelompok Orang Asli Papua yang tidak didapatkan oleh kelompok migran, sementara pada sektor usaha kios, toko klontongan, tokok pakaian, warung makan dikuasai oleh kelompok migran. Demikian pula sektor jasa transportasi yang sangat menopang sektor ekonomi terutama dalam menunjang kelancaran distribusi barang, dikuasai oleh kelompok migran. Pada akhirnya, orang Papua lebih banyak sebagai konsumen dan migran sebagai produsen dalam ekonomi Papua.

**Gambar 7.1**  
**Sektor Usaha Perdagangan dan Jasa**  
**di Kabupaten Jayapura**



Sumber : BPS Kabupaten Jayapura , 2016

Masyarakat migran berusaha untuk mencari jalan dengan menggali nilai-nilai kreatifitas mereka dalam berbagai bidang usaha perdangan dan jasa untuk tetap eksis karena melihat hal yang tidak mungkin bagi mereka untuk mendapatkan seperti yang didapatkan oleh Orang Asli Papua. Hal ini mereka lakukan agar mereka dapat bertahan ditengah kuatnya tekanan terhadap eksistensi mereka di Papua. Mereka di situasi ini kadang mendapatkan tekanan psikis dengan stigma “migran” yang datang hanya untuk menjajah Orang Asli Papua “datang dengan kantong kresek, pulang dengan kopor”. Dengan mengambil peran yang

banyak dalam dunia usaha perdagangan dan jasa tersebut memantapkan posisi mereka bertahan hidup di tengah tekanan.

Uraian di atas mengantarkan pada situasi realitas kehidupan ekonomi di Kabupaten Jayapura yang memperhadapkan komunitas asli Papua vis a vis dengan komunitas migran. Nuansa keistimewaan (kekhususan) bagi Orang Asli Papua melahirkan pemisahan-pemisahan dalam masyarakat yang berujung pada adanya dominasi dalam aspek-aspek khusus. Ketika migran mengalami tekanan akibat pemberlakuan otonomi khusus Papua terutama dalam hal penguatan ekonomi kerakyatan, komunitas migran memperkuat diri dengan mendominasi aspek ekonomi sektor informal, sementara Orang Asli Papua menyandarkan aktivitas ekonomi kerakyatannya pada sokongan pemerintah.

## **7.2 Hubungan Ekonomi Simbiosis-Mutualisme**

Sudah menjadi pengetahuan bersama, bahwa Orang Asli Papua yang menggeluti dunia perdagangan didominasi oleh perempuan (mama Papua). Komoditas yang dijual oleh para mama Papua ini adalah hasil alam (kebun) yang ditanam sendiri di kaki gunung Cycloop. Di sisi lain, terdapat cukup banyak Orang Asli Papua yang tidak menjual langsung hasil pertaniannya di pasar. Mereka hidup cukup jauh dari pusat kota sehingga dalam memasarkan hasil pertanian mereka memanfaatkan jasa para migran yang menjadi pengepul hasil bumi. Mama-mma Papua yang membawa dagangannya ke pasar biasanya telah mempunyai orang tetap migran yang telah dikenalnya sehingga ketika barang bawaannya telah tiba di pasar tidak terlalu lalu lama mereka bernegosiasi dengan para pengepul sampai pada akhir harga terangsaksi yang disepakati.

Demikian pula Orang Asli Papua yang berdagang hasil laut dan danau Sentani ketika membawa barang dagangannya ke pasar telah dinanti oleh para pengepul migran untuk selanjutnya dilempar ke pasaran lain. Alasan mama-mama Papua memilih pedagang migran yang tetap karena mereka percaya bahwa

migran lebih mempunyai kepastian modal dibandingkan dengan yang lain, demikian pula kepercayaan terhadap harga yang berlaku, bila dipasaran harga naik, maka harga barang mama-mama asli Papua juga dihargai dengan harga yang berlaku saat itu.

Berbeda dengan pedagang tersebut di atas, bagi pedagang mama-mama Papua yang menjual sendiri dagangannya, pada umumnya sejak di pagi buta sudah star bergerak menuju kota Sentani dan membawa dagangannya sesuai dengan kemampuan angkutan jasa sepeda motor yang digunakan. Demikian pula bagi yang berdomisili jauh seperti wilayah Besum distrik Namblong, Depapre dan Demta yang berjarak kurang lebih 70-80 kilometer yang memakan jarak tempuh kurang lebih satu setengah jam ke kota Sentani, juga sejak dini hari juga sudah menuju pasar Phaara, Sentani dengan menggunakan jasa angkutan mobil yang disediakan oleh migran. Setiba di pasar, mama-mama asli Papua menawarkan dagangan mereka kepada pembeli tetap dan tidak tetap sehingga secara langsung di sanalah bertemu dan terjadinya interaksi jual beli yang saling menguntungkan antara Orang Asli Papua dengan migran. Orang Asli Papua sebagai pemasok kebutuhan masyarakat, sementara di sisi lain migran sebagai konsumen yang dengan mudah mendapatkan komoditi yang diinginkan untuk dikonsumsi.

Sementara pada hubungan sebaliknya, antara migran dan Orang Asli Papua juga membangun hubungan relasi jual beli yang saling menguntungkan. Dalam hal ini pedagang migran sebagai penyedia barang-barang untuk dipasarkan menjadi kebutuhan masyarakat Orang Asli Papua. Terjadi hubungan yang saling menguntungkan, pihak migran sebagai pemasok dan penjual barang-barang yang dibutuhkan oleh Orang Asli Papua, sedangkan Orang Asli Papua juga diuntungkan karena ketersediaan barang oleh migran. Umumnya barang-barang yang dipasok oleh migran berasal dari luar Papua seperti Sulawesi Selatan, Surabaya dan Jakarta. Kejelian pedangan migran di atas sejalan dengan apa yang dikatakan oleh Philip Kotler dan Kevin

Lane Keller bahwa pemasaran yang baik adalah seni menemukan, mengembangkan, dan menghasilkan laba dari peluang-peluang. Peluang pemasaran (*marketing opportunity*) adalah wilayah kebutuhan dan minat pembeli. (Philip dan Kevin. 2008:52). Dengan kata lain migran yang menggeluti profesi dagang selama ini melihat kejelian dan peluang yang ada untuk saling mendatangkan keuntungan. Tegasnya beberapa barang mama-mama Orang Asli Papua sebagai pemasok dan migran sebagai konsumen dan sebaliknya migran sebagai pemasok dan Orang Asli Papua menjadi konsumen.

Demikian pula peran migran dalam penyediaan jasa angkutan transportasi roda empat dari kampung ke kota, seperti Genyem, Nimbokrang, Depapre dan lainnya. Jasa angkutan yang digeluti oleh migran dibutuhkan oleh Orang Asli Papua untuk akses ke kota termasuk memobilisasi barang dagangan yang akan dijual di pasar, sementara migran mendapatkan keuntungan dengan menjual jasa kepada Orang Asli Papua. Terjadilah relasi ekonomi yang saling membutuhkan dan menguntungkan. Peran penjualan jasa seperti ini tidak banyak diminati oleh Orang Asli Papua, sehingga migran melihat peluang tersebut untuk dimanfaatkan guna mendatangkan keuntungan dan mama-mama Orang Asli Papua juga mendapatkan manfaat, dengan mudah barang dagangannya dapat dimobilisasi ke kota lalu dijual, dan hasilnya dapat mendatangkan keuntungan bagi mereka.

Bila dilihat jauh ke belakang, sesungguhnya hubungan antara migran dengan Orang Asli Papua telah terjalin sejak lama. Ribuan migran dari seluruh Indonesia terutama dari Sulawesi (Etnik Bugis, Makasar dan Buton) menempati hampir seluruh kota di Papua. Mereka masuk secara spontan atas biaya sendiri. (Boelaars, 1986: 171). Bahwa “etnik Bugis dan Makassar adalah orang-orang yang gemar pergi kemana-mana. Mereka tahu memanfaatkan kemungkinan di mana pun mereka berada dan perlahan-lahan membangun hidup yang lebih baik. Mereka mulai usaha dari yang kecil-kecil, bekerja keras, menabung hingga pada suatu ketika bisa mencapai puncak. Dalam segala hal mereka

memperlihatkan semangat dagang sejati yang jelas” (Boelaars, 1986: 216). Karenanya, kejelian migran pada sektor ekonomi tidak terlepas dari pengetahuan mereka dalam perniagaan, di mana pengetahuan tersebut belum dimiliki oleh sebagian besar Orang Asli Papua.

Namun dalam hal ini masyarakat migran tidak dapat dituduh bahwa motif mereka datang ke Papua hanya untuk menaklukkan Papua tanpa ikut memberikan kontribusi yang berarti terhadap Papua khususnya dalam kehidupan ekonomi. Migran secara nyata mentransformasi pengetahuan dan pengalaman mereka kepada banyak orang Papua dalam dunia usaha dagang. Migran yang bergelut dalam dunia usaha perdagangan di Papua tidak berarti hanya melibatkan dari kalangan migran sendiri tanpa mengikutsertakan Orang Asli Papua di dalamnya. Orang Asli Papua ada yang ikut bekerja dengan migran seperti bekerja bengkel, nelayan, petani menetap, pedagang kecil, buruh bangunan dan lainnya (Akhmad, 2005).

Orang Asli Papua banyak yang ikut bekerja dalam usaha migran dan menjadi pekerja tetap maupun tidak tetap. Mereka yang berkerja sebagai pekerja tidak tetap misalnya adalah yang berkerja di pasar membantu pedagang migran atas kelancaran mengurus dan memobilisasi usaha dagangan dengan cepat. biasanya pekerja tersebut mendapatkan upah berdasarkan Sedangkan pekerja tetap adalah mereka yang berkerja pada usaha migran yang sudah terikat dengan segala kesepakatan antara pemilik (*owner*) dengan pekerja itu sendiri dengan segala yang berkaitan dengan hak dan kewajiban. Mereka yang diterima dan bekerja adalah mereka yang dinyatakan memenuhi harapan perusahaan untuk bekerja dengan baik seperti pada karyawan lain yang diseleksi dengan modal keterampilan (*skill*) atau kompetensi yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Dalam hubungan ini tentu Orang Asli Papua yang menjadi pekerja di tempat usaha migran dapat mendatangkan keuntungan baginya dengan upah yang didapatkan, sementara bagi migran tentu pula diuntungkan dengan relasi ini karena dengan

mempekerjakan Orang Asli Papua disamping menyerap tenaga kerja lokal sebagai bentuk pemberdayaan juga menyerap tenaga yang tidak perlu didatangkan dari luar Papua yang memerlukan biaya tinggi, demikian pula menerima Orang Asli Papua sebagai bentuk nyata bahwa migran dan Orang Asli Papua ikut peduli bersama dan berpartisipasi dalam penguatan sektor ekonomi Papua. Migran menaruh perhatian pada pembangunan dan pengembangan ekonomi untuk mendorong kesejahteraan manusia dan menghilangkan jurang antara miskin dan kaya (Audah, 2015).

Uraian di atas mengantarkan bahwa hubungan yang terbangun antara Orang Asli Papua dan migran dapat saling memberikan keuntungan. Meski status Otonomi khusus Papua memberikan posisi keistimewaan kepada Orang Asli Papua, namun bagi pihak migran status tersebut tidak menghalanginya untuk melakukan interaksi diantara keduanya. Dalam hal ini, bidang ekonomilah yang membawa hubungan di antara kedua kelompok masyarakat tersebut kepada hubungan yang dikenal dengan relasi simbiosis mutualisme. Relasi tersebut, mendatangkan keuntungan ekonomi bagi pihak Orang Asli Papua yang tidak digeluti oleh pihak migran, sementara pihak migran sendiri juga mendapatkan manfaat dari relasi tersebut dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh pihak Orang Asli Papua.

### **7.3 Penguasaan Sektor Ekonomi Informal**

Seperti yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya, perlakuan khusus yang berdampak pada segmentasi masyarakat menjadi dua kelompok; dominasi Orang Asli Papua terhadap perekonomian sektor formal dan sektor informal dikuasai oleh migran. Orang Asli Papua menjadi dominan dalam bidang usaha dagang dan jasa pada sektor tersebut karena didukung oleh afirmasi keistimewaan otonomi khusus Papua. Orang Asli Papua pada sektor ini mendapatkan kemudahan-kemudahan dari pemerintah daerah berupa fasilitas yang dapat melancarkan usaha

dagangan mereka. Sementara pada sektor ekonomi informal, migran terlihat lebih menonjol di hampir semua lini. Mulai dari sektor perdagangan, pertukangan/meubel, peternakan, industri rumahan, rumah makan, penjahit, tukang pangkas rambut, sampai dengan jasa kontraktor serta jenis usaha jasa. Semangat dagang dan usaha yang ada pada migran untuk terus berkembang dan eksis dalam perekonomian Papua, tidak lepas dari kebiasaan serta keuletan mereka geluti selama ini dalam mengarungi usaha perdagangan sampai mengantarkan kepada kesuksesan, walau pelan, tetapi secara pasti terus maju dan ikut berkontribusi memajukan perekonomian Papua. Semangat yang ulet ini terus dijaga dan menjadi bagian dari semangat hidup migran.

Menyikapi keadaan tersebut, para migran mencari jalan untuk menguatkan diri di antaranya melalui cara mengeratkan ikatan-ikatan primordialisme dalam setiap kegiatan usaha perdagangan. Para pengusaha migran dalam aktivitasnya kemudian menggunakan tenaga kerja yang didasarkan pada hubungan-hubungan kekerabatan dan atau minimal dari etnis yang sama dengan pemilik usaha. Hubungan patron-klien migran sangat kental dalam menguatkan strategi mereka dalam mempertahankan eksistensi. Migran yang relatif usahanya sukses dan besar biasanya menjadi patron bagi migran yang baru datang ke Papua. Pandatang baru sebagai klien, ikut dengan pemilik usaha untuk bekerja dengan modal tenaga dan jasanya keahliannya (Scott, 1993; Putra,1998). Alasan tersebut dilakukan selain karena mereka adalah keluarga, juga karena faktor bahasa yang sama dengan pemilik sehingga mudah mudah berkomunikasi dan berkoordinasi dalam kegiatan usaha tersebut (Akhmad, 2015). Ikatan-ikatan primordial yang kuat secara langsung juga mendukung perkembangan sektor ekonomi informal yang selama ini menjadi “domain” mereka.

Di beberapa pasar tradisional, dominasi migran sangat tampak yang diikuti oleh pelibatan kerabat dekat sebagai bagian penting dari pengelolaan perdagangan. Meskipun demikian, tidak serta-merta strategi para migran ini berjalan dengan baik karena

stigma “hanya mencari makan” terus dikembangkan sebagai alat menekan migran. Mereka datang ke Papua hanya untuk mencari keuntungan dan “menjajah” kehidupan ekonomi Orang Asli Papua dengan cara menguasai semua sektor, di satu sisi ada benarnya. Akan tetapi, jika dilihat kontribusi mereka kebutuhan masyarakat dengan mudah terpenuhi atas keterlibatan migran di dalamnya. Bahkan, Orang Asli Papua melihat migran sebagai kelompok yang “membahayakan” yang kapan saja dapat menjadi pengendali utama di Kabupaten Jayapura Papua. Menghadapi keadaan tersebut, para migran yang bergabung dalam komunitas basis-basis ekonomi kedaerahan berbasis ekonomi, yang biasanya dibangun berdasarkan suku atau kampung yang sama di mana mereka berasal. Tujuan dari upaya ini adalah untuk lebih mensejahterakan masyarakatnya di perantauan. Dengan kata lain, dengan membentuk ikatan komunitas mereka berharap dapat bertahan hidup dengan dukungan yang diperoleh dari sesama migran di perantauan.

Dalam rangka memperkuat ikatan-ikatan komunitas berbasis kedaerahan, berbagai kegiatan dilakukan selain mempererat hubungan sosial, juga sebagai media menciptakan kolektivitas baru, khususnya dalam bidang ekonomi. Sebab, dengan jalan pengembangan sektor ekonomi akan mampu mendorong laju perubahan taraf hidup ke arah yang lebih baik. Hal ini pada akhirnya dapat mendukung pengentalan semangat kedaerahan yang tinggi di kalangan para migran di Kabupaten Jayapura. Salah seorang dari migran, bapak “D”, tokoh Paguyuban Sulawesi Tenggara, mengakui manfaat yang diperoleh dari pertemuan-pertemuan yang dilakukan selama ini. Ia menuturkan:

“Kalau saya lakukan seringkali melakukan pertemuan-pertemuan, maupun pelatihan-pelatihan bagi masyarakat Buton, khususnya dan peningkatan kualitas SDM, khusus dalam bidang ekonomi, ... bahwa masyarakat daerah saya perkuat juga khususnya pengembangan permodalan, karena kalau dengan kuatnya usaha mereka bisa berkembang, berbagi dengan masyarakat lain. Saya kira itu. Kami pernah

membuat semacam tabungan bersama, seperti arisan, jadi kelompok usaha bersama namanya itu, pernah mencapai tahun 2013 itu, dana kami mencapai 18 milyar itu di Jayapura sini, itu yang kami pakai untuk berusaha”.<sup>1</sup>

Penuturan ini secara tidak langsung mengakui pentingnya pertemuan-pertemuan yang didasarkan pada ikatan-ikatan kedaerahan. Ini sekaligus menegaskan bahwa kelompok migran memiliki andil dalam mengembalikan semangat kedaerahan mereka. Akan tetapi, semangat kedaerahan tetap dibalut dalam ikatan kolektivitas migran yang juga membentuk satu model kelompok baru. Temuan penelitian ini menguatkan apa yang telah dikemukakan oleh Akhmad (2015), bahwa memperkuat ekonomi terutama menguasai sektor ekonomi informal selain memperkuat hubungan antar etnik juga diperoleh keuntungan.

Ikatan-ikatan komunitas yang berasal dari berbagai daerah juga digunakan oleh migran untuk memperkuat posisi-posisi mereka (modal) untuk memperoleh kepercayaan dari Orang Asli Papua guna menjalankan usahannya. Nilai-nilai migran seperti kejujuran, tanggung jawab dan kerja keras dinilai positif sehingga orang Papua lebih mempercayakan mereka mengelola asetnya. Dalam hal ini, migran mampu memperlihatkan nilai kepercayaan yang tinggi di mata orang Papua. Dalam hal usaha atau bisnis, orang Papua sebagai pemilik modal terkadang memberikan kepercayaan kepada migran untuk mengelola dan menjaga asetnya sampai bertahun-tahun bukan berdasarkan perjanjian tertulis, tetapi hanya karena saling percaya di antara mereka. Seorang informan “E”, sopir mobil rental di Sentani misalnya, telah dipercaya untuk mengelola usaha rental yang dimiliki oleh orang Papua. Ia menegaskan:

“sudah agak lama saya dipercaya membawa mobil bos saya orang Papua dan biasanya pesan untuk tidak memberi

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan “D”, hari Sabtu tanggal 30 September 2017 di Jayapura.

pinjam kepada keluarganya kalau datang untuk pakai mobil”.<sup>2</sup>

Kepercayaan ini tidak semata-mata karena ia adalah migran atau pendatang, tetapi karena migran dipandang mampu mengkreasikan nilai-nilai teologi yang ada pada mereka untuk ditawarkan kepada orang Papua sehingga dapat dipercaya dan hasil dari usaha tersebut dapat saling menguntungkan bersama. Budaya jujur, kerja keras, berempati kepada orang dan komunikatif merupakan nilai-nilai yang secara teologi bagi migran ada pada mereka sebagai seorang muslim yang telah menjadi budaya. Budaya dan agama (Islam) menjadi satu dalam nilai-nilai hidup migran, misalnya dalam praktek budaya bugis-makassar (Rustan, 2018: 333; Stapa et al. 2012)

Persaingan ekonomi (perdagangan) di Kabupaten Jayapura yang relatif kecil, menguntungkan migran. Kondisi ini banyak dimanfaatkan oleh migran sekaligus memperkuat dominasi terhadap penguasaan ekonomi informal. Bapak “F” misalnya, secara terbuka mengakui hal tersebut. Dalam sebuah percakapan ia mengungkapkan bahwa faktor kepercayaan menjadi salah satu kunci bagaimana hubungan ekonomi (kerja) terbangun.

“Di luar pekerjaan proyek seperti itu ya ... ada beberapa sih yang pasti banting stir, tapi rata-rata kalau saya melihat kan tidak semuanya bisa jadi pengusaha, karena di sana itu mereka terbentur modal, modal itu bukan masalah finansial saja, modal bisa dari kepercayaan, modal juga itu dari lokasi, lahan, tempat usaha, dan modal pengusaha itu juga naluri, begitu banyak pengusaha muslim di Papua ini tapi, kalau kita melihat hampir semuanya berhasil walaupun itu dari tingkatan kecil sampai menengah ke atas”.<sup>3</sup>

Kemampuan migran dalam membaca peluang usaha akibat dari pengalaman-pengalaman selama berkecimpung di dunia usaha, baik selama berada di luar maupun sebelum datang di Kabupaten

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan “E”, hari Sabtu Tanggal 30 September 2017 di Jayapura.

<sup>3</sup> Wawancara dengan “F”, Rabu tanggal 15 November 2017 di Jayapura.

Jayapura . Sebagian mereka telah mengalami kegagalan berkali-kali dan beralih pada jenis-jenis pekerjaan yang lebih menguntungkan. Singkatnya, pengalaman-pengalaman tersebut mereka jadikan pelajaran untuk mengembangkan usahanya ke arah yang lebih baik.

Kemampuan para migran membaca peluang usaha, telah memberikan suatu nilai tambah dalam rangka penguasaan sektor ekonomi yang tidak dapat dilakukan oleh kaum pribumi orang Papua. Kemampuan ini didukung pula oleh kerja keras, modal usaha serta pengetahuan yang cukup dalam berwirausaha serta adanya nilai-nilai teologis yang dibawa sebagai seorang Muslim tentang berusaha dan bekerja keras dan modal kepercayaan dalam berinteraksi dengan siapapun termasuk dengan orang Papua. Kemampuan-kemampuan tersebut bukan hanya didapat dari pendidikan-pendidikan formal, tetapi juga didapat dari berbagai pengalaman hidup untuk dapat berinovasi dalam mempertahankan hidup. Sebagian dari modal dan pengetahuan itu mereka peroleh dari komunitas kedaerahan yang mereka ikuti.

**Tabel 7.2**  
**Penguasaan Sektor Usaha-Dagang Kaum**  
**Migran di Pasar Sentani Kabupaten Jayapura**

<b>SEKTOR USAHA-DAGANG</b>	<b>BUGIS-MAKASSAR</b>	<b>JAWA</b>	<b>BUTON</b>	<b>MADURA</b>	<b>MINANG</b>	<b>PAPUA</b>
Pedagang Pinang	XX	-	XXX	-	-	X
Pedagang Ikan	XXX	X	-	-		XX
Pedagang Sayur	XXX	XX	-	-	-	X
Pedagang Perabot R.T	XXX	XX	X	-	-	-
Pedagang Pakaian Jadi	XX	X	XXX	-	-	

Pedagang Ayam	XX	XXX	-	-	-	
Rumah Makan	XXX	-	-	X	XX	-
Jasa Angkutan	XXX	XX	-	-	-	
Pedagang Kelontongan	XXX	XX	-	-	-	-
Penjahit Pakaian	XX	X	-	-	-	-
Pedagan Elektronik	XX	X	-	-	-	-
Pedagang Permainan	XX	XXX	-	-	-	

Sumber: Pemetaan Data Lapangan, 2018.

Migran yang terdiri dari banyak etnis memiliki keunikan tersendiri. Etnis Jawa sangat dikenal dengan keuletannya. Mereka banyak menekuni sektor ekonomi kecil seperti usaha/dagang sayuran. Demikian pula etnis Bugis-Makassar yang dikenal dengan kerja kerasnya, mereka sangat fanatik membantu sesama daerahnya. Etnis ini juga piawai menggunakan kesempatan. Jan Boelaars (1986) menyatakan bahwa etnik Bugis dan Makassar adalah orang-orang yang pergi ke mana-mana, dan mereka tahu memanfaatkan kemungkinan setempat, lalu perlahan-lahan membangun hidup yang baik. Mereka mulai dari kecil-kecil, bekerja keras, menabung dan dengan demikian pada suatu ketika bisa mencapai puncak. Dalam segala hal mereka memperlihatkan semangat dagang sejati yang jelas. Dengan semangat yang besar dalam mengembangkan usaha perdagangan, para pendatang tersebut lambat-laun menjadi penguasa pasar tradisional di Kabupaten Jayapura, mulai dari pedagang kelontong, sayur-mayur, ikan, sampai dengan pemilik toko berskala sedang.

Kondisi politik yang kurang memihak kepada migran juga memunculkan kreativitas di antara mereka khususnya membuka usaha baru yang berskala kecil dan menengah. Hal ini diamini oleh "F", seorang pengusaha migran Muslim, bahwa:

“Kalau pandangan saya terkait eksistensi pendatang khususnya kaum muslim di Papua...sebelum dan setelah otsus yang sedang berjalan ini, sebelum otsus di tahun 2001 itu umumnya yang kita lihat itu pergerakan kebanyakan kelas menengah ke bawah, banyak yang berusaha di bidang perdagangan seperti buka-buka kios-kios dan tokoh-tokoh kecil”<sup>4</sup>.

Pengakuan ini tidak hanya menunjukkan porsi keistimewaan bagi orang Papua yang sangat kuat, tetapi juga keterpinggiran migran yang kemudian direspons melalui pengembangan usaha-usaha mikro atau ekonomi kerakyatan. Penguasaan sektor ekonomi kerakyatan yang dilakukan oleh kaum migran Muslim terjadi karena mereka mampu melihat peluang dan dibantu oleh pengalaman dan interaksi di ikatan komunitas yang diikuti. Diakui bahwa keanggotaan sebuah kelompok, termasuk kelompok agama, sangat dipengaruhi oleh institusi induknya (Carol, 2015). Selanjutnya, berbekal *stock of knowledge* mereka mengembangkan kemampuan untuk memobilisasi sekuat tenaga modal atau menegosiasikan nilai-nilai kultural dari suatu kelompok atau komunitas. Hasilnya adalah migran Muslim menguasai berbagai sektor ekonomi di wilayah Kabupaten Jayapura tumbuh dan membuka sektor-sektor ekonomi lain, baik kecil maupun menengah, bahkan sampai pada sektor ekonomi atas.

Ralisi yang dibangun oleh kaum migran dengan Orang Asli Papua dengan melibatkan dalam berbagai kegiatan ekonomi tidak sepenuhnya terjadi transformasi diri pada orang Papua seperti nilai-nilai keuletan, kerja keras dan tanpa lelah, menyerah pada keadaan yang ada seperti yang ada pada diri kaum migran. Hal yang lain adalah tidak terjadinya mental “*Trush*” pada diri mereka. Barangkali relasi kuasa dalam hal ini hubungan antara pihak migran sebagai pengusaha dan pihak migran disisi lain dan orang Papua yang dikuasi secara ekonomi tidak dapat menerima

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan “F”, hari Rabu tanggal 15 November 2017 di Jayapura.

transfer pengalaman praktek ekonomi atau pun mungkin bagi migran sendiri tidak melepaskan seluruh pengalaman kerjanya kepada pihak Orang Asli Papua agar mereka selalu hidup dalam ketergantungan ekonomi terhadap migran.

Dengan demikian relasi-relasi yang terjadi antara migran dan Orang Asli Papua pada era otonomi khusus Papua dapat disimpulkan sebagai berikut; dalam relasi ekonomi disebut simbiosis mutualisme. Status Otonomi khusus Papua memberikan posisi keistimewaan kepada Orang Asli Papua, namun pada aspek tertentu dalam ekonomi diantara kedua kelompok etnis dapat dibangun hubungan kepentingan ekonomi yang saling menguntungkan dalam usaha barang perdagangan dan jasa. Namun dalam perjalanan situasi Papua, pihak migran masuk dalam penguasaan mulai dari UKM sampai pada ekonomi atas, kelompok migran berhasil membuat posisi Orang Asli Papua menjadi hidup dalam ketergantungan dengan migran dalam hal ekonomi karena penguasaan mereka terhadap sentra-sentra bisnis yang ada di Kabupaten Jayapura dan Papua secara umum.

Walau sesungguhnya persoalan yang terkait dengan relasi kuasa antar pelaku, baik migran maupun oleh Orang Asli Papua dalam konteks ekonomi Papua bagi migran adalah ibarat permainan yang tidak kenal berakhir di satu titik. Karena praktek dalam berelasi kuasa selalu berada pada lingkup yang jamak (Ismail, 2012). Ia selalu berada pada kondisi yang dinamis dan produktif seperti pada relasi migran tersebut di atas dengan Orang Asli Papua. Kuasa menurut Foucault (2002) bukan saja terkait dengan pelestarian dan reproduksi hubungan-hubungan ekonomi, tetapi ia adalah hubungan kekuatan. Kuasa migran dipraktekkan terhadap pihak orang Papua dalam bidang ekonomi yang secara dinamis terus dilakukan sehingga menjadi kontruksi bahwa pihak migran memang lebih pintar dalam berekonomi dari orang Papua sehingga menjadi jalan untuk sekali lagi menguasai dan mendominasi sektor ini.