

GLOSARIUM

- Adaptasi Budaya** : Proses penyesuaian individu terhadap norma, nilai, dan kebiasaan masyarakat di lingkungan budaya yang baru.
- Aktualisasi Diri** : Tahap tertinggi dalam Hierarki Kebutuhan Maslow, di mana seseorang berusaha mengembangkan potensi dirinya secara maksimal.
- Disonansi Kognitif** : Kondisi psikologis yang terjadi ketika seseorang mengalami ketidaksesuaian antara keyakinan, sikap, dan perilaku yang dimilikinya.
- Entrepreneurship (Kewirausahaan)** : Kemampuan untuk mengidentifikasi peluang, mengambil risiko, dan mengelola usaha guna mencapai keuntungan atau dampak tertentu.
- Integrasi Sosial** : Proses penyesuaian dan penerimaan antara individu atau kelompok dengan lingkungan sosial yang baru.
- Jaringan Sosial** : Hubungan dan koneksi antara individu yang dapat memberikan dukungan, informasi, atau sumber daya dalam kehidupan sosial maupun bisnis.
- Krisis Demografis** : Kondisi ketidakseimbangan populasi yang dapat menyebabkan kekurangan tenaga kerja akibat menurunnya angka kelahiran dan meningkatnya populasi lansia.
- Motivasi** : Dorongan internal maupun eksternal yang

memengaruhi seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau mencapai tujuan tertentu.

Pekerja Migran Indonesia (PMI / TKI) : Warga negara Indonesia yang bekerja di luar negeri dalam jangka waktu tertentu berdasarkan perjanjian kerja.

Peluang Usaha : Kesempatan atau kondisi yang dapat dimanfaatkan untuk menciptakan dan mengembangkan kegiatan ekonomi dalam bentuk bisnis atau jasa.

***Specified Skilled Worker* (SSW)** : Jenis visa kerja di Jepang yang diberikan kepada tenaga kerja asing dengan keterampilan tertentu dalam sektor yang dibutuhkan.

Strategi Adaptif : Upaya atau pendekatan yang digunakan individu untuk menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan atau tantangan baru.

Teori Kebutuhan Maslow : Teori motivasi yang menyusun kebutuhan manusia dalam lima tingkatan hierarki, mulai dari kebutuhan fisiologis hingga aktualisasi diri.

LAMPIRAN

Informan : (Nama Informan Dirahasiakan Sesuai Permintaan)

Tanggal Wawancara : 19 Juli 2025

Waktu Wawancara : 13:20 – 14:05 WIB

Lokasi Wawancara : Daring (via Zoom)

Pewawancara : Annisa Salsabila

A. Latar Belakang dan Profil Informan

Pewawancara: Bisa Bapak ceritakan sedikit tentang latar belakang Bapak sebelum mendirikan usaha di Jepang?

Informan: *Background* sebelum ke Jepang, ya?

Pewawancara: Iya.

Informan: Oh, dulu saya lulus S1 di Jakarta, kemudian saya dulu lulus S1-nya periklanan, sebenarnya komunikasi. Lalu saya kerja 4 tahun di perusahaan tur di Jakarta sebagai *markom*-nya. Tapi dulu memang punya, karena demen *traveling* jadi melamar kerjanya di perusahaan *travel agent*. Kerja 4 tahun di sana.

Tapi dari kecil sudah punya cita-cita pengen coba tinggal di luar negeri sama sekolah di luar negeri. Jadi kerja 4 tahun di Jakarta itu nabung supaya bisa ke luar negeri. Akhirnya ya berhasil nabung bisa ke Jepang 2016, waktu itu sekolah bahasa Jepang dulu. Awalnya sih cuma mau sekolah saja sebenarnya, enggak ada rencana mau buka usaha atau mau kerja. Cuma mau sekolah saja.

Jadi 2016 sekolah 1 tahun di Osaka terus lanjut, kebetulan bisa lanjut S2 ambil bisnis di Osaka juga 2 tahun. Kemudian karena nanggung sudah kuliah, sudah belajar bahasanya jadi lanjut kerja di perusahaan *travel agent* juga di Hokkaido. Waktu itu 4 tahun kerja, terus di tengah-tengah kerja akhirnya mikir kayaknya enakan buka sendiri. Mau coba buka sendiri supaya bisnisnya lebih berkembang lagi. Jadilah buka sendiri dari tahun 2023 sampai sekarang. Ini sudah tahun kedua.

Pewawancara: Luar biasa. Bapak tinggal di Jepang sejak 2016, berarti sudah sekitar 9 tahun, ya, Pak, ya?

Informan: Iya, mau 10 tahun tahun depan, 9,5 tahun.

Pewawancara: Berarti motivasi awal datang ke Jepangnya boleh diceritakan, Pak?

Informan: Sebenarnya motivasi awal waktu itu cuma mau sekolah saja, mau coba tinggal di luar negeri begitu. Cari pengalaman sih lebih tepatnya, ya. Jadi dari awal enggak ada rencana sampai mau buka usaha atau mau menetap permanen di Jepang, enggak ada, ya, awalnya.

Pewawancara: Berarti motivasinya awal sebagai belajar doang, ya, Pak, ya?

Informan: Iya.

Pewawancara: Oke, terus jenis usaha yang Bapak jalankan dan sejak kapan usaha ini berdiri, ya, Pak, ya?

Informan: Jadi dari Juli 2023, usaha *travel agent*, *land operator* Hokkaido. Jadi mengurusin turis Indonesia yang datang ke Jepang, utamanya Hokkaido, kita urusin segala reservasi untuk *travel*-nya. Hotel, restoran, transportasi, *guide* begitu. Jadi kita yang *booking-booking* selama di sini.

B. Motivasi Memulai Usaha

Pewawancara: Apa alasan utama Bapak memilih untuk membuka usaha sendiri di Hokkaido, khususnya di sektor pariwisata?

Informan: Karena setelah masuk kerja di kantor perusahaan Jepang yang sebelumnya, merasa kalau *market* Indonesia itu berkembang terus, tiap tahun yang ke Jepang itu makin banyak. Jadi potensinya masih besar begitu. Terus kebetulan kantor yang sebelumnya itu bosnya orang Jepang. Dia enggak bisa bahasa Indonesia. Tapi waktu itu saya jadi bisa dibilang kayak *Indonesian Rep*-nya ya buat *market* Indonesia. Karena di bawah orang Jepang, bosnya orang Jepang yang enggak bisa bahasa Indonesia, jadi rasanya kurang berkembang. Rasanya kayak mau apa-apa jadinya mengerjakan sendiri lagi begitu semua. Karena dia enggak bisa bahasa Indonesia, dia enggak bisa komunikasi sama *customer* kan.

Jadi waktu itu mikir kalau buka sendiri mungkin bisa bikin perusahaan yang lebih besar lagi begitu. Bisa rekrut orang, bisa lebih banyak *customer* lagi begitu harapannya. Karena saya juga setelah buka kantor sendiri juga rekrutnya juga banyak orang Jepang, orang Indonesia. Sekarang juga ada rekrut dari negara lain yang bisa bahasa lain selain bahasa Jepang. Jadi secara tim juga kami jadi lebih kuat, lebih banyak orang yang mengerjakan, dan lebih ada *manpower*-nya untuk *handle* tamu-tamu Indonesia yang tiap tahun makin banyak.

Pewawancara: Kalau gitu, adakah pengalaman pribadi atau kondisi tertentu yang mendorong keputusan tersebut, Pak, untuk membuka usahanya?

Informan: Pengalaman pribadi? Itu juga sudah hasil pertimbangan lumayan lama, ya. Karena kan kerjaan dari perusahaan yang lama kan 4 tahun waktu itu, ya. Jadi sambil di sana juga sudah mempertimbangkan begitu. Kayak kalau buka sendiri itu kondisinya seperti apa, sama positif-negatifnya apa begitu. Jadi kalau pengalaman pribadi yang secara khusus sih mungkin enggak ada, tapi memang hasil dari pertimbangan panjang.

Tapi kebetulan juga waktu itu salah satu pendukungnya adalah, waktu itu dari kantor lama kebetulan ada satu staf orang Jepang yang ikutan bikin perusahaan ini begitu. Jadi berkat ada dia juga, jadi bisa dibantu. Karena namanya bikin perusahaan kan administrasinya banyak yang harus diurusin. Dan itulah kita sebagai orang asing sulit mengerti administratif yang lumayan jelimet, yang lumayan banyak perintilannya. Jadi untungnya saya di-*support* sama satu staf orang Jepang yang bisa bantu untuk bikin administratif perusahaan. Itu salah satu pertimbangan juga. Makanya berani bisa buka sendiri.

C. Proses dan Tantangan Awal

Pewawancara: Kalau gitu, Bapak boleh ceritakan proses mendirikan usaha di Jepang? Apakah ada tantangan administrasi atau regulasi yang sulit?

Informan: Oh, banyak sekali. Kalau kita orang asing mau bikin perusahaan, ada standar minimal modal sekian yang harus dipenuhi. Kemudian juga harus ada kantor fisik. Terus sama administrasinya banyak sekali, ya. Jadi mesti *apply* buat izin perusahaan. Kemudian izin *travel agent*. Itu izinnya terpisah. Jadi kalau enggak bisa cuma izin pendirian perusahaan doang, tapi mesti ada izin *travel agent*.

Yang itu juga ngambilnya mesti ada sertifikasi khusus lagi. Jadi itu yang banyak hal yang enggak gampang memang dijalani. Makanya untung dibantu sama ada orang Jepang yang *join* bareng.

Pewawancara: Jadi ya bisa dikerjakan. Alhamdulillah lancar, ya, Pak, sampai sekarang, ya.

Informan: Ya.

Pewawancara: Kalau begitu apakah ada tantangan sosial atau budaya yang Bapak hadapi saat awal membuka usaha dan bagaimana Bapak mengatasi hambatan tersebut, ya, Pak?

Informan: Tantangan sosial pas di Jepang, ya, maksudnya, ya?

Pewawancara: Iya.

Informan: Tantangan sosial sama budaya mungkin sih bisa dibilang enggak terlalu banyak, ya. Karena di Jepang itu kalau yang kaya saya mungkin orang asing yang buka perusahaan juga sudah mulai banyak. Jadi orang Jepang juga sudah biasa, ya, sudah mulai *respect* begitu maksudnya enggak terlalu dipandang sebelah mata juga begitu, ya. Jadi meskipun kita orang asing, kita bikin perusahaan sendiri, *so far* menurut saya sih mereka *welcome-welcome* saja, ya. Jadi enggak terlalu banyak tantangan secara sosial atau budaya.

Tapi ya mungkin kalau masalah kerja di Jepang, itu seluruh orang Indonesia yang kerja di Jepang juga pasti tahu namanya budaya kerja di sini kan beda, di Jepang itu kan beda. Jadi kaya masalah *on time* waktunya kan, terus juga masalah *business manner* yang lumayan banyak, nah itu ya kita tentu sama dituntut juga untuk bisa mengikuti hal tersebut, ya. Jadi ya tantangannya sih bukan sebagai pendiri perusahaan, tapi tantangan sebagai pribadi, namanya mau masuk ke dunia kerja Jepang ya harus siap sama hal-hal seperti itu, begitu. *Business manner*-nya Jepang yang lumayan ketat, yang lumayan *strict* begitu, ya. Dan segala peraturan-peraturannya begitu.

D. Dukungan dan Jaringan

Pewawancara: Kalau gitu, kan Bapak bilang dibantu, ya, sama staf Jepang yang urusin administrasi itu, ya, Pak, buat dirikan perusahaannya. Kalau gitu ada dukungan dari komunitas Indonesia atau lembaga lain yang membantu saat memulai usaha, atau seberapa besar peran jaringan sosialnya, Pak, dalam mendukung usaha Bapak?

Informan: Dari perusahaan lain sebenarnya enggak ada, ya, dari Indonesia. Tapi kalau yang ada tentu *customer*, ya. Karena saya juga bisa bilang berani buka

perusahaan sendiri, ya, karena *customer-customer* yang di Indonesia sudah *existing customer* yang ada sejak saya di kantor lama itu bahwa mereka *support*.

Maksudnya *support* dalam artian mereka meskipun saya buka baru, dengan merek baru, tapi mereka masih ikut, masih jadi *customer*. Itu yang *support* terbesar dari situ, dari *customer*. Tapi kalau *support* dari komunitas Indonesia atau enggak *support* dari kedutaan Indonesia, misalnya itu enggak ada, ya. Karena enggak ada kaitannya mungkin, ya.

E. Peluang dan Pasar

Pewawancara: Kalau gitu, menurut Bapak, seperti apa peluang usaha di Jepang untuk WNI, khususnya di sektor pariwisata, ya, Pak?

Informan: Di Indonesia?

Pewawancara: Iya. Apakah wisatawan Indonesia menjadi pasar utama untuk usaha Bapak? Bagaimana dengan pasar lokal Jepang, ya, Pak?

Informan: Saya sebenarnya enggak mengerjakan Indonesia doang sih. *Customer*-nya untungnya ada dari negara lain juga, kayak Filipina, dari Eropa, beberapa juga sudah masuk Amerika juga, jadi enggak melulu mengandalkan Indonesia.

Pewawancara: Sudah luas, ya, Pak, ya?

Informan: Iya. Tapi kalau sampai saat ini tentu masih banyak Indonesia, ya, karena saya orang Indonesia, jadi bisa cari *customer* lebih gampang. Karena *customer* saya kan berdasarkan *travel agent* yang di Indonesia. Jadi kalau ada *customer*, mereka kirim tamu ke kita, kita yang kerjakan. Jadi memang masih jadi pasar terbesar saya di kantor. Cuman enggak bisa enggak ada Indonesia doang.

Maksudnya, kalau misalnya contoh, *travel agent* kan usaha yang, *travel* itu kan sesuatu yang bisa dibilang kebutuhan tersier, ya, kalau misalnya negara aman atau

negara enggak ada masalah buat orang jalan-jalan. Makanya kita enggak bisa Indonesia satu negara doang. Kalau misalnya contoh, misalnya Indonesia politiknya gonjang-ganjing, atau misalnya ada bencana alam, ekonomi lagi enggak bagus, misalnya enggak ada jalan-jalan yang ke luar negeri, jadi *customer* saya tentu jadi kurang, jadi hilang potensinya. Makanya berusaha masuk ke *market* negara lain juga.

Pewawancara: Menurut Bapak, bagaimana peluang usaha serupa jika dijalankan di daerah seperti Hokkaido?

Informan: Bagaimana peluang usaha serupa? Kalau di Jepang, kalau mau usaha lebih baik tetap di kota-kota besar. Seperti Tokyo Osaka di pulau lain juga, kayak saya di Hokkaido. Kalau kota kecil soalnya sulit. Jalan-jalan kan pasti kantor itu harus di tempat yang strategis, yang banyak orangnya, dan juga yang dilewati oleh *customer* kalau jalan-jalan ke Jepang, pastikan lewatnya Osaka sama Tokyo. Jadi kalau peluang usahanya tentu beda, tergantung lokasi di mana. Enggak mungkin kita buka kantor di tempat yang enggak banyak penduduknya, nanti susah cari karyawan, susah cari *customer*, ketemu juga susah. Karena negaranya penduduknya enggak merata, ada yang padat, ada yang sepi. Jadi peluangnya pasti beda-beda.

F. Perspektif terhadap TKI dan Hokkaido

Pewawancara: Berarti Bapak juga sudah pernah kerja sama dengan TKI dalam pariwisata. Apakah TKI berpotensi mengembangkan usaha sendiri di Jepang?

Informan: Kalau TKI sih kita sebenarnya enggak terlalu banyak bersinggungan. Karena biasanya langsung ke *customer* yang di Indonesia, jadi TKI enggak pakai sebenarnya. Mungkin yang banyak TKI itu biasanya kerjaan yang kayak di pabrik, atau di keperawatan, itu lagi banyak butuh TKI. Kalau hotelan juga, restoran juga butuh TKI, direkrut dari Indonesia kemari. Kalau saya sebenarnya enggak pakai, enggak rekrut TKI di sini. Karena saya kebanyakan yang sudah kerja sama saya itu dari *student*.

Karena kebutuhan harus bisa bahasa Jepang. Jadi yang sudah ada pengalaman di Jepang, yang bisa ngomong bahasa Jepang, yang baru bisa kerja di kantor. Jadi beda jalurnya, direkrutnya dari mana.

Pewawancara: Berarti bagaimana pandangan Bapak terhadap peluang wirausaha bagi TKI yang berada di Jepang?

Informan: Menurut saya peluangnya enggak terlalu tinggi. Karena TKI itu, pengetahuan saya, ini kan pengetahuan subjektif saja ya, pengalaman saya. Jadi rata-rata TKI itu kalau yang kerja di Jepang, itu kan banyak kerjanya di pabrik atau di keperawatan, itu mereka biasanya enggak bisa bahasa Jepang lancar. Karena memang tidak dibekali sama perusahaan. Yang penting kan TKI itu kalau gambaran saya itu lebih jual tenaga, lebih kerja fisik.

Sedangkan namanya wirausaha di sini kan, Jepang itu bukan negara yang segampang Indonesia yang kalau siapapun bisa buka usaha, itu juga enggak mesti banyak administrasinya, mesti banyak peraturan yang mesti diikuti. Biasanya kalau sepenghlihatan saya, TKI-TKI enggak bisa ke sana, karena kemampuan bahasanya kurang, biasanya enggak sefasih itu untuk bisa bikin administrasi usaha, sama mungkin koneksi juga enggak terlalu banyak kali. Menurut saya sih sulit, ya. Tapi kalau tentu bukannya nol, ya, pasti ada juga mungkin yang berhasil dari TKI bisa jadi buka usaha sendiri, tentu ada saja. Cuman sepenghlihatan sekeliling saya sih jarang. Biasanya mereka bahasa Jepang itu mentok di N3 atau N4, itu ya cuma bisa buat *survive*, buat kehidupan sehari-hari saja begitu.

Tapi kalau untuk wirausaha menurut saya sulit. Tapi tentu ini pendapat pribadi. Kalau misalnya ada yang berhasil ya bagus. Enggak bisa menutup juga kemungkinan, kan. Karena TKI yang saya tangkap itu maksudnya yang itu bukan, yang dari Indonesia khusus bekerja ke Jepang, yang maksudnya Annisa.

Pewawancara: *Specified Skill Worker*, ya, Pak, ibaratnya.

Informan: Iya, SSW. Berarti kita ngomong subjek yang sama begitu. Karena kalau dari jalur saya, kalau tadi Annisa dengar cerita saya, saya kan berangkatnya dari sekolah. Kemudian saya S2 bisnis. Jadi maksudnya ya mungkin bahasa Jepang saya bisa dibilang lebih baik secara rata-rata dibanding SSW begitu, ya. *Skill Worker*. Karena mereka datang untuk langsung kerja begitu, kan.

Pewawancara: Iya.

Informan: Karena saya beda begitu. Kalau saya sudah belajar dulu begitu baru bisa, baru masuk dunia kerja. Mungkin itu yang bikin beda juga kali, ya. Jadi ya jalurnya beda begitu, kan. Menurut saya seperti itu sih.

G. Harapan dan Saran

Pewawancara: Pertanyaan saya sudah sampai sini, Pak, tapi minta harapan dan saran Bapak saja. Apa harapan Bapak terhadap masa depan diaspora Indonesia dalam bidang usaha di Jepang, Pak?

Informan: Kalau harapan saya sih, kalau Jepang kan negara yang memang lagi butuh tenaga kerja.

Pewawancara: Banyak, ya?

Informan: Iya. Karena negaranya juga negara yang bagus, negara maju berkembang yang lebih bagus dari, ya memang kalau secara subjektif juga saya merasa lebih baik dari negara kita, dari negara Indonesia, dari beberapa aspek, ekonomi, pembangunan dan segala macamnya, ya kalau memang ada kesempatan, mau berkarir atau mau berusaha di Jepang, ya diambil saja kesempatannya. Karena memang banyak pengalaman sama banyak hal baru yang kita bisa peroleh, yang kita enggak bisa peroleh dari Indonesia.

Cuma ya mesti kuat mental, karena memang di sini kerjanya itu sibuk, sibuk sudah pasti lebih capek, sudah pasti lebih banyak yang harus dikerjakan daripada Indonesia,

tanggung jawabnya lebih besar. Jadi kalau memang sudah siap mental dan siap tenaga, dan ada peluangnya, ya datanglah ke Jepang. Karena memang sampai sini, kalau saya lihat teman-teman sekeliling saya yang sudah betah, yang sudah nyaman dan penghasilan pun stabil, itu rata-rata jadi enggak mau pulang. Karena rata-rata jadi kehidupannya lebih baik. Tapi ya intinya, kalau kita usaha, kita kerja keras, ya pasti kita dapat hasil yang baik. Yang penting makanya mesti punya mental dan fisik yang kuat untuk menghadapi kehidupan di Jepang.

Pewawancara: Iya. Makasih, Pak. Kalau gitu ada saran, kah, bagi TKI dan WNI yang ingin membuka usaha, terutama di luar Tokyo seperti Hokkaido?

Informan: Kalau TKI mau buka usaha, ya mesti punya bahasa Jepang yang terbaik, yang level minimal N2-N1. Itu wajib. Kalau enggak, enggak bisa pasti, sulit. Terus juga mesti punya koneksi juga. Mesti punya banyak kenalan-kenalan sama orang Indonesia atau orang Jepang yang mungkin sudah ada pengalaman buka usaha, jadi belajar dari sana. Karena kalau benar-benar langsung nyemplung atau tidak dibuka, enggak ada basis bahasa Jepang yang baik atau enggak punya koneksi, menurut saya agak susah. Enggak gampang itu kerjanya.