



Perdagangan informal rentas sempadan Malaysia-Indonesia: Kajian kes di Serikin, Daerah Bau, Sarawak

Abd. Hair Awang¹, Noor Rahamah Hj Abu Bakar¹, Junaenah Sulehan¹, Mohd Yusof Hj Abdullah²,
Ong Puay Liu³

¹Pusat Pengajian Sosial, Pembangunan dan Persekitaran, ²Pusat Pengajian Media dan Komunikasi, Fakulti Sains Sosial dan Kemanusiaan, Universiti Kebangsaan Malaysia, ³Institut Kajian Etnik (KITA), Universiti Kebangsaan Malaysia

Correspondence: Abd. Hair Awang (email: hair@ukm.my)

Abstrak

Pelan Kerjasama Segitiga Pertumbuhan Indonesia, Malaysia dan Thailand (*IMT-Growth Triangle*) telah digubal sebagai langkah untuk merangsang aktiviti dan pertumbuhan ekonomi ketiga-tiga negara berkenaan. Sekali pun Sarawak dan Kalimantan tidak termasuk dalam pelan tersebut, perdagangan Malaysia-Indonesia terus berkembang. Aliran keluar masuk input dan transaksi komoditi di perbatasan Sarawak-Kalimantan terus meningkat khususnya dilaluan formal. Pun begitu bila berkembangnya pekan kecil Serikin menjadi pusat membeli belah telah melontarkan tandatanya yang terkait dengan transformasi ekonomi yang pantas. Walau pun tiada laluan formal lintas sempadan serta pusat pemeriksaan imigresen dan kastam antarabangsa (CIQ), Serikin telah membangun sebagai pusat perdagangan informal yang dinamik. Pedagang Indonesia dan pengguna Malaysia berhimpun pada hujung minggu di pekan kecil ini dan menggiatkan transaksi di pinggir sempadan antara dua negara. Bersandarkan fenomena ekonomi dan sosial yang luar biasa, tujuan makalah ini adalah untuk membincangkan kegiatan perdagangan informal lintas sempadan dengan memberi fokus kepada penentu penyertaan dan pemilihan lokasi strategik pedagang-pedagang asing terutama yang datang dari Kalimantan Barat dan impaknya terhadap komuniti tempatan.

Katakunci: jaringan sosial, keusahawanan, pedagang informal, pemilihan lokasi, penyertaan komuniti, rentas sempadan

Malaysia-Indonesia informal cross border trade: A case study of Serikin, Bau District, Sarawak

Abstract

Indonesia, Malaysia and Thailand Growth Triangle (IMT-Growth Triangle) cooperation was designed to stimulate economic growth in the three countries. Malaysia's Sarawak and Indonesia's Kalimantan are integrated in this development plan which provides the context for the cross border transactions of commodities to continue to flourish at some cross-border sites. Although no formal cross-border route and center of international immigration and custom checks point (CIQ) exists, Serikin has developed as a dynamic centre of informal trade. Indonesian small-scale traders and Malaysian consumers gathered on weekends to carry out business transactions in this small town. This article discusses the cross-border informal trade activities in Serikin with emphasis on the factors that drove the small-scale traders to do informal cross border trades there, reasons for selecting Serikin as the business avenue among the Indonesian traders and the spillover impact of the informal trade on the local community. Income generation and socio-cultural ties were found to be the main driving forces behind Serikin's cross-border trades while the magnitude of the trades is yet to make substantial impacts on the general life of the local community.

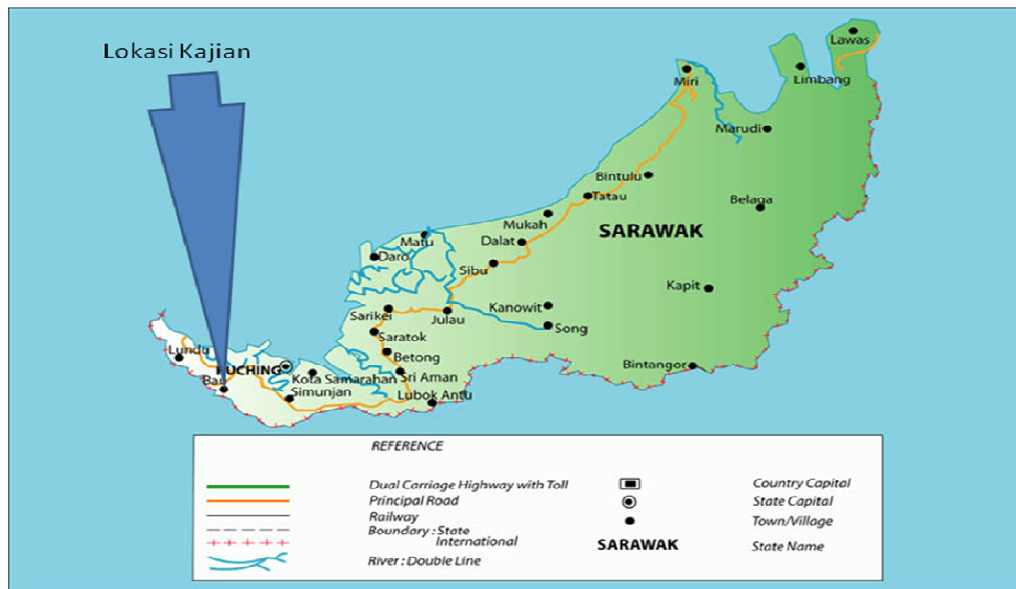
Keywords: cross border, community participation, entrepreneurship, informal traders, locational selection, social networking

Pendahuluan

Setiap komuniti memiliki sumber fizikal terutamanya tanah, modal kewangan dan modal insan. Dengan wujudnya kelompok usahawan dan aktiviti perdagangan dapat menjana peluang pekerjaan, mencipta kekayaan, menyumbang kepada hasil cukai serta merangsang pembinaan infrastruktur lain seperti pengangkutan (Christy & Dassie, 2000). Usahawan berfungsi sebagai mediator mengkombinasikan sumber untuk menjana output atau produk. Justeru itu, aktiviti keusahawanan menjadi pemangkin kepada pembangunan ekonomi komuniti. Misalnya, kajian oleh Myer-Ohle (2009) menunjukkan bahawa umumnya aktiviti membeli-belah memainkan peranan penting kepada usaha pembangunan semula bandar-bandar di Jepun dan Singapura. Aktiviti perdagangan rentas sempadan memberi manfaat kepada para peniaga di kedua belah negara yang bersempadanan. Ia memberi peluang kepada peniaga untuk mendapatkan pasaran baru, sumber bekalan, modal, buruh dan teknologi walaupun bentuk peluang yang diperoleh dipengaruhi oleh tahap pembangunan ekonomi kedua-dua sempadan. Menurut Blatter (2000), perdagangan rentas sempadan dapat menyumbang kepada pembangunan ekonomi sesuatu kawasan. Malah aktiviti ini mengeluarkan mereka daripada belenggu kemiskinan (Muzvidziwa, 2001, Damon & Jeuring, 2009, dan United Nation, 2010), bebas daripada belenggu hutang dan meningkatkan status sosial masyarakat dan keluarga, serta menjadi sumber utama pendapatan keluarga atau pendapatan sokongan utama kepada suami (Damon & Jeuring, 2009 dan United Nation, 2010). Aktiviti perniagaan rentas sempadan di Afrika Selatan dan Zimbabwe ini bukan sahaja membolehkan mereka memiliki tempat tinggal yang selesa (Muzvidziwa, 2001, Damon & Jeuring, 2009) malah dapat meningkatkan tahap pendidikan dan kesihatan bukan sahaja untuk diri sendiri malah tanggungan mereka (Damon & Jeuring, 2009). Menurut Titeca (2009) perdagangan informal rentas sempadan juga menjadi salah satu mekanisme membangunkan ekonomi komuniti setempat. Makalah ini membincangkan kegiatan perdagangan informal rentas sempadan dengan memberi fokus kepada penentu penyertaan, pemilihan lokasi strategik pedagang-pedagang asing terutama yang datang dari Kalimantan Barat, jaringan sosial dan komunikasi, dan impak terhadap komuniti tempatan.

Metodologi dan kawasan kajian

Lokasi kajian ini adalah kawasan pasar Serikin, Sarawak (Rajah 1). Majoriti penduduk di kampung Serikin adalah berketurunan Bidayuh. Analisis tentang aktiviti keusahawanan di Serikin menggunakan kaedah kajian di lapangan melalui tinjauan dan temubual bersemuka terhadap para peniaga. Tinjauan dijalankan ke atas 51 orang responden daripada 351 jumlah peniaga yang berniaga di pasar Serikin. Temubual mendalam juga dijalankan kepada peniaga yang dipilih secara *snowball* iaitu berdasarkan nama yang dicadangkan oleh seorang responden. Temubual mendalam ini adalah untuk memahami aktiviti keusahawanan daripada perspektif peniaga, sebab mereka datang berniaga di Serikin dan persepsi perniagaan di Serikin. Data dan maklumat yang diperolehi dipaparkan secara deskriptif menggunakan peratusan kekerapan. Ackello-Ogutu (1996) memberikan tafsiran komoditi yang merentasi sempadan negara melalui laluan tidak rasmi tanpa pemeriksaan pegawai petugas kastam merupakan salah satu bentuk perdagangan yang tidak direkodkan dan bersifat informal. Justeru itu, oleh kerana tiada laluan formal rentas sempadan serta pusat pemeriksaan imigresen dan kastam antarabangsa (CIQ) di Serikin, penelitian ini mengkategorikan perdagangan di sini lebih bersifat informal.



Rajah 1. Lokasi kawasan kajian

Hasil kajian dan perbincangan

Profil pedagang

Serikin adalah perkampungan Bidayuh yang terletak kira-kira 5 kilometer dari sempadan Kalimantan Barat, Indonesia. Pekan ini bermula sebagai pusat tukar barang (barter trade) secara kecil-kecilan pada 1980an. Kini pekan Serikin telah menjadi tumpuan penduduk tempatan dan peniaga Indonesia menjual hasil dagangan setiap hujung minggu. Serikin telah menjadi sebuah ‘pasaraya’ yang menawarkan pelbagai barangan dengan harga yang relatifnya murah dan pembeli boleh tawar menawar. Perniagaan yang dijalankan adalah berbentuk persendirian dan jenis perniagaan adalah seperti kedai kain, restoren, perabot, barangan elektrik, barang keperluan rumah, kraf, pakaian, makanan tempatan, buah-buahan tempatan dan sayur-sayuran. Tapak perniagaan adalah di kiri-kanan bahu jalan sepanjang kira-kira 200 meter. Gerai jualan adalah ringkas sahaja, diperbuat daripada papan dan beratapkan zink. Peniaga dikenakan sewaan tapak sebanyak RM80.00 sebulan. Pengunjung lebih ramai datang pada hari Sabtu dan Ahad bermula jam 8 pagi hingga 5 petang. Mereka datang dengan kereta sendiri, van sewaan dan juga bas pelancongan.

Hasil tinjauan yang dijalankan menunjukkan majoriti para peniaga adalah rakyat Indonesia yang datang dari pelbagai tempat di Kalimantan Barat, iaitu dari Pontianak (56.9%), Sangau Ledo (13.7%), Singkawang, Pemangkat dan Seluas masing-masing 3.9% dan dari kampung-kampung berhampiran sebanyak 17.7%. Walaupun datang dari jauh, pedagang rentas sempadan adalah berkeyakinan dan bersemangat tinggi seperti yang dilapor oleh Muzvidziwa (2001). Mereka datang dari kampung di sebelah sempadan yang jaraknya antara tiga hingga lapan jam perjalanan menaiki motosikal atau yang jauh menaiki lori. Terdapat seramai 4 orang responden tempatan dari Serikin dan seorang dari Tebedu yang berniaga di situ. Bilangan yang kecil ini mencerminkan rendahnya penglibatan peniaga tempatan berbanding dengan peniaga dari Indonesia. Peniaga terdiri daripada 19 (37.3%) perempuan dan 32 (62.7%) lelaki berumur di antara 20 – 55 tahun. Namun demikian, perniagaan rentas sempadan di Tanzania dengan negara-negara jirannya di dominasi oleh usahawan lelaki tempatan dari bandar di sempadan (Ackello-Ogutu & Echessah, 1998).

Dari segi tahap pendidikan, sebanyak 11.8% memperolehi pendidikan tahap universiti, 45.1% tahap sekolah menengah atas, 11.8% sekolah menengah rendah, 21.6% sekolah rendah dan bakinya sebanyak

7.8% tidak bersekolah dan 2% tidak memberi jawapan. Seramai 40 orang responden mengatakan bahawa mereka mempunyai pengalaman dalam bidang perniagaan, iaitu, antara 6 – 10 tahun. Sekitar 72.0% daripada responden menggunakan duit sendiri sebagai modal perniagaan. Sebanyak 28% daripada responden pula mendapat bantuan daripada ahli keluarga, rakan-rakan dan juga bank. Tidak ada yang menggunakan perkhidmatan ‘pemberi wang pinjaman haram’ atau peminjam wang persendirian. Menurut beberapa orang responden yang ditemubual, peranan ‘Ah Long’ tidak akan membantu mereka kerana bayaran balik yang tinggi. Dua orang taukeh bidayuh dari Serikin pula menyatakan bahawa tiada jaminan pula bagi pihak ‘Ah Long’ untuk mendapat kembali bayaran yang dibuat kerana rata-rata mereka adalah peniaga dari sebelah Kalimantan barat yang sukar dikesan jika peniaga tidak bayar balik. Pelbagai jenis perniagaan dijalankan di pekan Serikin termasuk kain batik, telekung, langsir, kraftangan daripada hasil rimba sehingga kepada sayur-sayuran, herba dan ulam seperti petai dari dusun penduduk kampung. Selain itu, terdapat juga perabot rotan dijual secara terbuka dengan harga jauh lebih murah daripada Bandar Kuching. Terdapat juga yang menyewa tapak perniagaan (Jadual 1).

Jadual 1. Jenis perniagaan dijalankan

Jenis perniagaan	Bilangan	Peratus
Kain dan pakaian	14	27.5
Restoran	5	9.8
Sayur & buah-buahan	5	9.8
Perabot, Kraf & Herba	4	7.9
Barang elektrik	2	3.9
Tiada jawapan	1	2.0
Lain-lain	20	39.3
Jumlah	51	100.0

Menurut responden (seorang warga tempatan) yang menyewa tapak perniagaan, anggaran purata keuntungan bersih sebulan diperolehi adalah berjumlah RM2000. Perniagaan restoran yang majoriti dimiliki oleh warga tempatan memperolehi purata keuntungan bersih sebulan sebanyak RM840. Produk perabot dan kraf yang terutamanya berasaskan rotan dan dimiliki oleh peniaga Indonesia memberi pulangan yang tinggi kepada peniaga di pekan Serikin. Perniagaan kain dan pakaian yang didominasi oleh peniaga Indonesia secara relatif memperolehi untung bersih berjumlah RM589 sebulan. Perniagaan berasaskan hasil pertanian yang terdiri daripada sayuran, buah-buahan dan barang elektrik hanya memperoleh keuntungan antara RM250-RM300 sebulan. Seramai dua orang peniaga sayur & buah-buahan adalah peniaga tempatan sementara kesemua peniaga barangan elektrik adalah peniaga Indonesia. Pedagang Indonesia berterusan berulang-alik dan mengaut keuntungan dengan meletakkan harga yang berbeza di negara asal mereka. Keadaan yang sama juga berlaku di Uganda di mana usahawan turut mengaut keuntungan akibat perbezaan harga (Titeca, 2009).

Penentu penyertaan perdagangan

Maslow (dalam Hamilton & Harper, 1994) menyatakan bahawa motivasi mengejar pencapaian tertinggi menjadi perangsang kepada usahawan untuk terus bergerak maju. Menurut McClelland (1961), usahawan yang mempunyai hasrat pencapaian tinggi bertanggungjawab mencari serta menyelesaikan masalah dan menetapkan matlamat yang ingin dicapai. Sebab-sebab responden menceburi bidang perniagaan secara kecil-kecilan boleh diteliti daripada dua sudut, iaitu ekonomi dan sosio-psikologi. Dari segi faktor ekonomi, responden ingin memperoleh pendapatan lebih dan ingin bekerja sendiri. Daripada sudut sosio-psikologi pula, mereka minat menceburi bidang perniagaan (Jadual 2 (a) & (b)). Sedangkan usahawan wanita rentas sempadan di Zimbabwe dirangsang oleh rakan (Muzvidziwa, 2001). Pengangguran yang tinggi di kampung halaman di Indonesia juga mendorong responden untuk menceburi dalam aktiviti perniagaan bagi menampung keperluan ahli keluarga mereka. Purata keuntungan bersih bulanan perniagaan sebanyak RM700.00 telah memberi insentif kepada peniaga khususnya peniaga Indonesia

untuk menjadikan pekan Serikin sebagai tempat mereka bekerja. Di Afrika Selatan, sebanyak 50 peratus pedagang informal rentas sempadan menyatakan bahawa aktiviti perniagaan yang dilakukan menjadi punca pendapatan utama dan 22-24 peratus menjadikan aktiviti ini sebagai punca pendapatan sampingan (Damon & Jeuring, 2009).

Jadual 2a. Faktor ekonomi penglibatan dalam aktiviti keusahawanan (n=51)

Sebab-sebab penglibatan	Bilangan	%
Pendapatan lebih	24	47.1
Ingin bekerja sendiri	19	37.3
Tiada pekerjaan lain	14	27.5
Peluang perniagaan	8	15.7
Mudah dapat bekalan	2	3.9
Perlu modal sedikit	3	5.9

Nota: responden memberi lebih daripada satu jawapan

Jadual 2b. Faktor sosio-psikologi penglibatan dalam aktiviti keusahawanan (n=51)

Sebab	kekerapan	Peratus
Minat berniaga	32	62.7
Ingin mencuba	11	21.6
Ada kemahiran	10	19.6
Ingin ubah suasana kerja	6	11.8
Tidak boleh bekerja di bawah arahan orang lain	6	11.8
Mewarisi perniagaan keluarga	4	7.8
Bantuan & galakan daripada kerajaan	0	0

Nota: responden memberi lebih daripada satu jawapan

Penentu pilihan lokasi perdagangan

Penemuan tinjauan di Jadual 3 menunjukkan bahawa responden memilih untuk berniaga di Serikin kerana mereka sudah biasa berniaga di ruang niaga yang disediakan (23.5%) oleh penduduk tempatan. Faktor ini menjadi tarikan utama responden datang berniaga di sini. Permintaan yang tinggi (17.6%) khususnya di hujung minggu dan sewa ruang niaga (13.7%) yang murah sekitar RM60-80 merangsang pertumbuhan perniagaan di sempadan ini. Mereka tidur digerei dan bilik sewa yang diusahakan oleh penduduk tempatan dengan kadar RM5.00 sehari. Bilik-bilik juga disewa untuk menyimpan barangan yang dijual dengan harga sewa yg murah iaitu RM40.00 sebulan. Ramai peniaga yang datang dari sebelah Kalimantan meninggalkan barangan niaga mereka di bilik sewa ketika mereka pulang ke kampung setelah selesai berniaga pada hari Ahad. Tindakan ini mewujudkan keadaan yang bersifat *transient* dalam rangkaian perniagaan mereka di perbatasan Sarawak. Kesanggupan untuk kembali berniaga di Serikin pada minggu-minggu mendatang sangat kukuh kerana mereka yakin Serikin membuka banyak peluang perniagaan bagi mereka.

Di kawasan sempadan terdapat pos kawalan tentera yang mengawasi keluar masuk peniaga. Kebanyakan peniaga mula masuk ke Serikin pada petang Jumaat dan pulang pada petang Ahad. Urusan kastam, polis dan imigresen yang mudah menurut responden (13.7%) daripada Kalimantan ini, turut merangsang mereka datang berniaga di Serikin. Laluan rentas sempadan yang mudah dengan hanya *Pas Lintas Batas* sempadan yang sah selama setahun diperoleh daripada kerajaan Indonesia memudahkan pergerakan ke sempadan Sarawak.

Jadual 3. Penentu Menjalankan Perniagaan di Serikin

Sebab	Peratus	Sebab	Peratus
Ruang niaga disediakan	23.5	Kemudahan infrastruktur (jalanraya)	7.8
Tumpuan pelanggan	17.6	Rakan/saudara mara berniaga	3.9
Sewa ruang murah	13.7	Bekalan produk perniagaan	2.0
Prosedur rentas sempadan mudah	13.7	Arahan pihak berkuasa	2.0
Hampir dengan rumah sendiri	11.8	Keselamatan terjamin	2.0

Majoriti responden menyatakan bahawa menjalankan perniagaan di pasar Serikin sangat memuaskan. Ini didorong oleh kesampaian jalanraya yang ada di antara Serikin dan ke pekan-pekan atau desa mereka walau pun jalanraya ini kurang baik dan mengambil waktu yang lama di antara 8-12 jam untuk sampai ke pasar Serikin. Usahawan rentas sempadan Kenya/Uganda dan Rwanda/Burundi turut mengharungi kesukaran dari segi jaringan pengangkutan dan infrastruktur (United Nation, 2010) yang sama. Selain itu, peniaga dari Kalimantan Barat merasakan ruang perniagaan yang disediakan dengan sewa yang sederhana banyak membantu mereka untuk meneruskan perniagaan. Dari temubual yang telah dilakukan dalam kalangan segelintir peniaga, rata-rata mereka bersependapat bahawa peluang berniaga di pasar Serikin lebih terjamin berbanding keadaan pasaran di sebelah kawasan sempadan mereka. Kepercayaan penduduk tempatan di Serikin terhadap kehadiran mereka untuk berniaga juga menjadi punca utama mereka yakin untuk terus kembali ke situ. Keadaan yang sama juga terdapat di Afrika di mana lokasi yang selamat dan harga barang yang tidak mahal menggalakkan pedagang wanita Zimbabwe, (Muzvidwa, 2001) untuk terus berniaga.

Dalam kalangan responden ini juga turut mempunyai hubungan kekeluargaan di sempadan. Jalinan kekeluargaan dan keakraban ini memudahkan mereka memperoleh sokongan dan input perniagaan (Krackhardt, 1992). Persamaan dialek, budaya, adat resam, kepercayaan dan jalinan kekeluargaan meneguhkan jaringan perdagangan informal di sempadan. Malah mereka lebih mudah menjalin hubungan baru dengan informan utama lokal, mewujudkan atau meneguhkan lagi hubungan dengan orang lain yang belum ditemui sebelumnya. Purata keuntungan bersih sebulan responden adalah sebanyak RM700 dan ini memberikan insentif kepada mereka untuk menjadikan Serikin sebagai tempat bekerja. Bagaimana pun, peniaga khusus peniaga Indonesia tidak dapat lari daripada pesaing. Pesaing mereka adalah dalam kalangan peniaga Indonesia sendiri yang menjual produk yang sama di kawasan yang sama. Lebih separuh daripada responden tidak menghadapi masalah yang besar semasa menjalankan aktiviti perniagaan. Menurut responden, faktor penting dalam kejayaan sesebuah perniagaan adalah modal yang cukup, lokasi yang strategik, minat dan permintaan yang meluas terhadap produk yang dijual.

Modal adalah sangat penting untuk memula dan menjalankan perniagaan. Responden memulakan perniagaan dengan modal sendiri atau meminjam daripada ahli keluarga atau rakan. Modal yang mencukupi diperlukan bagi mendapatkan sumber perniagaan lain. Apabila perniagaan semakin berkembang, peniaga memerlukan lebih banyak modal untuk mendapatkan bekalan perniagaan khususnya. Memilih lokasi yang sesuai adalah amat penting dalam satu perniagaan khusus bagi perniagaan yang bercorak kecil-kecilan. Menjalankan perniagaan di lokasi yang selesa dan mudah dikunjungi oleh pelanggan, lokasi yang menjadi tempat tumpuan pelanggan dan mempunyai kemudahan tempat letak kenderaan yang cukup adalah penting untuk memastikan kejayaan sesebuah perniagaan. Minat untuk menjalankan aktiviti perniagaan juga penting. Apabila ada minat maka akan timbul sifat kreatif dan inovatif untuk mengembangkan lagi perniagaan. Peniaga yang berjaya adalah mereka yang boleh mengenal pasti kehendak dan keperluan masyarakat dan seterusnya membekalkan barangan tersebut. Peniaga mampu membekalkan barangan untuk menampung kehendak pengguna yang semakin bertambah dan sentiasa berubah.

Jaringan sosial dan komunikasi

Kegigihan para peniaga terutamanya dari Kalimantan Barat untuk datang berniaga di Serikin adalah disebabkan oleh pelbagai pendorong seperti keadaan kehidupan yang kurang baik di desa asal, adanya

masa lapang pada hujung minggu untuk berniaga, ada sedikit modal, ada barang bekalan untuk dijual, dan juga modal sosial seperti sokongan rakan dan keluarga. Jaringan sosial turut mengukuhkan perniagaan terutamanya maklumat mengenai harga, kualiti dan kuantiti produk di pasaran menerusi komunikasi interpersonal (Muzvidwa, 2001; Ackello-Ogutu & Echessah, 1998). Kumpulan peniaga ini mengambil inisiatif merencanakan perubahan sosial di peringkat komuniti mereka dengan tidak bergantung kepada pusat, iaitu usaha mengembelingkan kemahiran, sumber dan potensi diri untuk menentu dan mengawal masa depan mereka (Papa, Singhal, & Papa, 2006). Secara berkumpulan, mereka saling bergantung di antara mereka dengan membentuk jaringan di peringkat rendah untuk mendapatkan bekalan barangan, berpakat menyewa lori untuk mengangkut barangan dan peniaga, persetujuan bersama untuk menetapkan harga jualan barangan, berkongsi bilik dan rehat semasa berniaga di Serikin, dan saling berkongsi maklumat ketika di sempadan. Usaha bersama ini membolehkan para peniaga menjalankan perniagaan secara bermandiri dan nilai swa-daya yang tinggi dalam kalangan mereka. Malah jalinan ini dapat menguji idea perniagaan dan mendapat sokongan untuk meningkatkan motivasi dirinya (Kamm & Nurick, 1993) dan berkongsi maklumat tentang aktiviti harian, bertukar atau menyelesaikan masalah (Greve & Salaff, 2003).

Jaringan sosial dalam bentuk hubungan yang terbina mendorong mereka untuk lebih seronok dan tidak rasa penat menempuh perjalanan yang jauh ke Serikin kerana ada teman untuk berbicara dan saling membantu. Kebanyakan peniaga wanita merasa tidak sabar untuk berniaga di hujung minggu di pasar Serikin kerana mereka dapat menambah pendapatan keluarga, dapat mengetahui cerita semasa tentang diri sendiri, kampung dan isu-isu semasa berkenaan provins dan negara mereka. Seperti kata mereka “kami engga capik duduk di lori berjam-jam kerana ada teman-teman yang bisa berbicara macam-macam cerita lucu”. Usaha penat lelah ini dianggap berbaloi kerana semuanya adalah usaha mereka sendiri untuk mengubah keadaan hidup kepada yang lebih baik.

Pedagang lahir daripada komuniti dan mempunyai hubungan lama terjalin antara ahli dalam komuniti. Peniaga mampu berinteraksi dengan persekitaran luaran seperti keluarga, rakan, pembekal, agensi kerajaan dan organisasi bukan kerajaan (NGOs) untuk mendapatkan sokongan dan bantuan dari segi kewangan, peralatan, maklumat sokongan, bantuan dan peluang kepada mereka. Melalui jaringan sosial ini dapat membantu kelangsungan perniagaan dan meluaskan perniagaan menerusi maklumat penting dan sumber yang diperoleh daripada individu lain yang lebih berpengetahuan (Greve & Salaff, 2003, Muzvidwa 2001). Jaringan yang wujud boleh dalam bentuk formal atau tidak formal. Namun demikian, wanita Zimbabwe menggunakan strategi memiliki dua identiti (passport/kewarganegaraan) yang memudahkan merentas sempadan dan secara moralnya merasa tidak bersalah (Muzvidwa, 2001).

Impak terhadap komuniti tempatan

Komuniti daripada kampung sepanjang sempadan mendapat manfaat daripada aktiviti perniagaan yang dijalankan. Peniaga tempatan mendirikan gerai dan menyewakannya kepada peniaga Indonesia antara RM60-80 sebulan. Ada juga dalam kalangan mereka yang menjadikan kawasan lapang di luar rumah sebagai ruang sewa letak kenderaan. Banyak restoran dan gerai makan dibuka, sementara rumah persendirian disewakan kepada peniaga Indonesia dengan kadar RM5.00 sehari. Bagi menyimpan barangan pula, bayaran tambahan sebanyak RM70 dikenakan. Tandas-tandas yang dibina di belakang kedai dan rumah juga dikenakan bayaran bagi kegunaan orang awam, contoh 20 sen sekali guna dan 50 sen untuk mandi. Kebanyakan daripada penduduk tempatan menyatakan bahawa pertumbuhan pekan Serikin memberi peluang pekerjaan dan secara tidak langsung dapat meningkatkan taraf kehidupan mereka. Walaupun pihak Majlis Tempatan kurang terlibat membantu mendirikan bazar (hanya mengenakan bayaran RM5.00 per hari untuk pembersihan sampah-sarap), penduduk tempatan dapat melibatkan diri dan memperoleh manfaat secara langsung serta tidak langsung daripada perniagaan yang dijalankan.

Berdasarkan kepada temubual dengan penduduk kampung dan ketua kampung, keadaan sosio ekonomi komuniti lokal telah meningkat semenjak Serikin menjadi pasar sempadan. Pembinaan pasar secara tidak formal dan transformasi fizikal merupakan satu manifestasi penyertaan oleh kedua-dua

komuniti tempatan dan peniaga Indonesia untuk memajukan antara satu sama lain. Jikalau pihak Majlis Tempatan campurtangan dalam aspek seperti peraturan, bayaran dan cukai, sudah pasti Serikin mampu kekal menjadi pasar sempadan yang baik dan efisien. Kesan limpahan peniaga Kalimantan di pasar Serikin juga telah mempengaruhi kampung sekitarnya, sebagai contoh *tamu* Duyoh yang terletak di Kampung Duyoh. Hampir kesemua gerai di *tamu* Duyoh diuruskan oleh kaum wanita yang menjual kraftangan, tumbuh-tumbuhan, bunga orkid liar, buah-buahan, sayur dan hasil hutan. Beberapa produk yang dijual di *tamu* ini juga diperolehi dari pasar Serikin. Keadaan ini jelas menunjukkan bahawa kampung dan pasar sempadan masih saling bergantung antara satu sama lain.

Kesimpulan

Rangsangan ekonomi dan sosio budaya memberikan kesan yang kuat ke atas tingginya bilangan peniaga Indonesia yang menjalankan aktiviti perniagaan di sempadan Malaysia-Indonesia. Dengan itu, hubungan kekeluargaan yang masih wujud telah menggalakkan aktiviti perniagaan berlaku di antara kedua-dua sempadan Kalimantan Barat dan Serikin Sarawak. Disatu pihak, perdagangan informal rentas sempadan akan menstabilkan harga pasaran dengan pertambahan penawaran negara penerima dan mencipta peluang pekerjaan. Namun demikian, dalam aspek hasil kutipan cukai terjejas akibat daripada aktiviti mengelak cukai. Kajian ini jelas menunjukkan dominasi usahawan dan komoditi dagangan dari Indonesia. Aktiviti perdagangan rentas sempadan disini belum cukup berpengaruh menjana ekonomi lokal dan penglibatan komuniti tempatan.

Rujukan

- Ackello-Ogutu CA, Echessah PN (1998) Unrecorded cross-border trade between Tanzania and her neighbors: Implication for food security. *Technical paper 89*, 1-99. USAID.
- Ackello-Ogutu CA (1996) *Methodologies for estimating informal crossborder trade in Eastern and Southern Africa*. AMEX International Inc, UNSAID.
- Blatter J (2000) Emerging cross-border regions as a step towards sustainable development? *International Journal of Economic Development 2* (3), 402-439.
- Chisty RD, Dassie W (2000) Entrepreneurship centered economic development: An analysis of African American entrepreneurship in the Southern Black Belt. *Contractor paper 00-10*. TVA Rural Studies.
- Damon M, Jeuring K (2009) Informal cross-border trade as an instrument alleviating poverty. *Open Society Initiative for Southern Africa*, pp. 114-118.
- Greve A, Salaff JW (2003) Social networks and entrepreneurship. *Research paper*. University of Toronto.
- Hamilton RT, Harper DA (1994) The entrepreneur in theory and practice. *Journal of Economic Studies 21*(6), 3-18.
- Kamm JB, Nurick AJ (1993) *Entrepreneurship: Theory and practice* Vol. 17.
- Krackhardt D (1992) The strength of strong ties: The importance of philos in organizations. In: Nohria N, Eccles RG (eds) *Networks and organizations*, pp 216-239. Harvard Business School Press, Boston.
- McClelland DC (1961) *The achieving society*. The Free Press, New York.
- Myer-Ohle H (2009) Two Asian malls: Urban shopping centre development in Singapore and Japan. *Asia Pacific Business Review 15* (1), 123-135.
- Muzvidziwa V (2001) Zimbabwe's cross-border women traders: Multiple identities and responses to new challenges. *Journal of contemporary African Studies 19* (1), 67-80.
- Papa MJ, Singhal A, Papa WH (2006) *Organizing for social change: A dialectic journey of theory and praxis*. Sage Publication Inc., New Delhi.
- Titeca K (2009) The changing cross-border trade dynamics between north-western Uganda, North-eastern Congo and Southern Sudan. *Working Paper no. 63*. Institute of Development Policy and Management, University of Antwerp.

United Nation (2010) *Gender dimensions of cross-border trade in the Esat African Community: Kenya/Uganda and Rwanda/Burundi border*. African Trade Policy Center.