

## **PENGARUH PERDAGANGAN TERHADAP KESEJAHTERAAN PEDAGANG MASYARAKAT LOKAL DI PERBATASAN RI-PNG**

**Elsyan Rienette Marlissa<sup>1</sup>**  
*elsyanmarlissa@feb.uncen.ac.id*  
**Sarlota Arrang Ratang<sup>2</sup>**  
**La Maga<sup>3</sup>**

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan : 1. Untuk mengetahui pengaruh perdagangan terhadap kesejahteraan pedagang masyarakat lokal perbatasan RI-PNG.2. Untuk mengetahui faktor-faktor dan strategiyang mendukung dan menghambat perdagangan masyarakat lokal di daerah perbatasan RI –PNG. Data yang digunakan data sekunder dan primer berupa wawancara menggunakan kuesioner denganalat analisis SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats) dalam penyusunan strategi perdagangan terhadap keajahteraan pedagang di kawasan perbatasan RI-PNG. Hasil penelitian yaitu 1). Profil perdagangan terhadap kesejahteraan pedagang masyarakat lokal perbatasan PNG terdapat beberapa karakteristik dalam penelitian ini, yaitu : Suku, umur/ Usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, Bentuk Usaha dan Lama Usaha, Pendapatan Pedagang Sebanyak 5 responden pedagang Asli Papua pendapatan terkecil yang diterima sebesar Rp. 200.000,- dan terbesar yang diterima sebesar Rp. 1.500.000,- untuk satu hari pasar, dan untuk 15 responden pedagang Non Papua memiliki pendapatan perhari pasar terkecil sebesar Rp. 600.000,- dan pendapatan tertinggi mencapai Rp. 10.000.000,- dalam satu hari pasar.Pendapatan Bersih dalam waktu satu minggu di wilayah pasar perbatasan, tertinggi mencapai lebih dari Rp. 4.500.000,- dan terendah mencapai kurang dari Rp. 500.000,- untuk waktu satu minggu. Maka dari 20 responden pendapatan bersih rata-rata yaitu antara Rp. 500.000,- sampai Rp. 1.500.000,- untuk waktu satu minggu ada tiga hari pasar. 2). Faktor pendukung keberhasilan tertinggi pada faktor yang menghambat adalah kualitas sumber daya manusia (SDM). Oleh sebab itu dibuat rekomendasi kebijakan berupa pemererat hubungan kerjasama antara pemerintah dan para pedagang, dan pemerintah dapat mengembangkan program pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) dari para pedagang, serta melakukan pengembangan pasar dan membangun jalur transportasi umum dari kota Jayapura menuju ke kawasan perbatasan di Skouw dan hasil analisis SWOT ditemukan Strategi SO, setiap kekuatan yang ada dapat dipakai untuk memanfaatkan peluang-peluang agar dapat mendukung peningkatan perdagangan para pedagang perbatasan RI -PNG

**Kata kunci : Perdagangan, kesejahteraan dan strategi**

### **PENDAHULUAN**

Indonesia terdapat empat Propinsi perbatasan dan 15 Kabupaten atau Kota yang masing-masing wilayahnya memiliki karakteristik kawasan perbatasan yang berbeda-beda. Banyaknya wilayah perbatasan yang jauh dari pusat kota membuat kawasan perbatasan sering tertinggal dari segi pembangunan. Selain dari segi pembangunan, persepsi bahwa kawasan perbatasan merupakan kawasan yang perlu diawasi secara ketat karena sering menjadi tempat persembunyian para pemberontak telah mengakibatkan kawasan perbatasan di beberapa daerah menjadi daerah yang kurang tersentuh oleh pembangunan, khususnya pembangunan di bidang sosial dan ekonomi, sehingga masyarakat di daerah perbatasan pada umumnya miskin, akibatnya banyak yang berorientasi kepada negara tetangga. Hal ini disampaikan juga oleh Hamid,

---

<sup>1</sup> Staf Pengajar Jurusan Ilmu Ekonomi FEB Uncen

<sup>2</sup> Staf Pengajar Jurusan Ilmu Ekonomi FEB Uncen

<sup>3</sup> Staf Pengajar Jurusan Ilmu Ekonomi FEB Uncen

yang berpendapat bahwa wilayah perbatasan di negara Republik Indonesia (RI) justru kurang berkembang dikarenakan pembangunan yang tidak merata di wilayah perbatasan dan masih jauh tertinggal dibandingkan pembangunan di wilayah negara tetangga.

Selain itu, Kondisi ekonomi masyarakat di wilayah perbatasan yang masih rendah memacu ketertinggalan wilayah (Hamid, et al, 2001 dalam Samsul Ma'rif 2012). Kawasan perbatasan RI-PNG di Jayapura menjadi satu-satunya kawasan perbatasan yang berbatasan langsung dengan ibu kota propinsi, sehingga kawasan perbatasan RI-PNG di Jayapura menjadi berbeda dengan kawasan perbatasan wilayah lain, sehingga menjadi strategis untuk dikembangkan sebagai kawasan perdagangan antar Negara. Wilayah perbatasan Skow merupakan wilayah terdepan Republik Indonesia yang memiliki posisi strategis. Keberadaan wilayah perbatasan ini ibarat halaman depan di rumah kita yang perlu dijaga dan dirawat agar tetap dalam keadaan baik dan menarik.

Upaya untuk menjaga keberadaan perbatasan ini menjadi menarik karena menyangkut begitu banyak aspek, salah satunya adalah aspek ekonomi. Dengan posisinya yang unik, umumnya wilayah perbatasan termasuk wilayah terisolasi, minim sarana dan prasarana serta keterbatasan akses. Terlepas dari kondisi diatas, disadari bahwa wilayah perbatasan memiliki banyak potensi yang dapat dikembangkan dan mampu mendukung kesejahteraan masyarakat dan akhirnya mendorong perkembangan ekonomi wilayah tersebut. Berangkat dari kondisi tersebut, maka perlu adanya upaya untuk mendukung Perkembangan wilayah perbatasan tersebut. Wilayah kontinen Republik Indonesia (RI) berbatasan langsung dengan negara Papua New Guinea (PNG). Kawasan perbatasan kontinen tersebut berada di Wilayah Kota Jayapura dan Vanimo., yang memiliki karakteristik sosial, ekonomi, politik dan budaya yang berbeda.

Roda ekonomi berputar cukup pesat di wilayah tapal batas Indonesia dengan Papua Nugini. Di sana, warga Indonesia hingga Papua Nugini menjadi pendorong utama dari laju ekonomi. Lintas Batas (PLB) di Distrik Muara Tami menunjukkan bahwa beberapa barang seperti bahan makanan, makanan dan minuman jadi, pakaian, alat elektronik dan alat-alat otomotif terlihat lebih mendominasi pergerakan barang dari Indonesia ke PNG. Menurut Titeca (2009 dalam Awang et al, 2013), perdagangan informal di perbatasan dapat menjadi salah satu mekanisme pemberdayaan ekonomi komunitas lokal. Sehingga peneliti merasa masih sangat perlu mengkaji pengaruh dari kegiatan perdagangan di perbatasan Indonesia yang berada di Distrik Muara Tami. Sebab tidak hanya perdagangan secara formal saja yang dapat dijumpai di wilayah ini tetapi terdapat juga perdagangan informal yang dilakukan masyarakat asli setempat atau pun pedagang yang datang dari luar wilayah tersebut. Sehingga karakter wilayah perbatasan beralih dari front line (wilayah depan) dari sebuah negara berdaulat menjadi zona kontak secara sosio ekonomi antar warga negara yang saling bertetangga (Leadem, 2012)

Pasar Skouw menjadi pusat kegiatan ekonomi di wilayah perbatasan. Baik orang asal Indonesia hingga Papua Nugini ramai berbelanja di Pasar Skouw. Ujungnya, para pencari rezeki tentu yang ketiban untung. Sejumlah pedagang di Pasar Skouw mengaku dalam sehari bisa mendapatkan omzet hingga jutaan karena saking ramainya kegiatan ekonomi. Transaksi jual-beli sangat tinggi terjadi di sana.

Hari pasar memang menjadi puncak orang-orang di perbatasan untuk berbelanja. Hari pasar sendiri terjadi tiga kali dalam seminggu, yakni pada Selasa, Kamis dan Sabtu. Selain hari pasar, transaksi memang tetap berjalan. Namun, tak seramai saat hari pasar itu. Hal itu pun dialami oleh pedagang lainnya di perbatasan. Selain itu yang menjual makanan dan kopi keliling Indonesia bisa mendapatkan omzet hingga Rp 2 juta per hari. Pesatnya perputaran uang di wilayah tersebut tak lepas dari adanya pembangunan Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Skouw. Seiring dengan PLBN yang telah berdiri dengan mewah nan megah, kegiatan ekonomi juga terus berkembang di sana. Dua tahun yang lalu, sebelum PLBN diresmikan seperti sekarang ini pendapatan Siti paling-paling hanya Rp 1 juta per hari. Namun sekarang Siti bisa meraup omzet dari jualan starling hingga Rp 2 juta sekali, meningkat 2 kali lipat. Omzetnya itu belum termasuk dari warung makan yang dimiliki Siti di kawasan Pasar Skouw. Perputaran uang yang tinggi itu tak hanya dikuasai oleh rupiah, tapi juga mata uang negara Papua Nugini, yakni kina. Dua mata uang berlaku di perbatasan tersebut.

Berdasarkan Kajian yang dilakukan oleh Kementriaan Perdagangan RI (2015 menunjukkan bahwa pada Kegiatan sektor Perdagangan di daerah Perbatasan RI-PNG Selama satu dekade terakhir Telah

menunjukkan keuntungan besar yang diperoleh Indonesia dengan Perputaran omzet Rp100.Milyard Per tahun. Pasar Percontohan Skouw – Wutung terbukti telah menjadi gerbang Skouw-Wutung masuk barang –barang Indonesia menuju wilayah PNG dalam skala Perdagangan retail. Dampak dari Perdagangan tersebut turut mempengaruhi Pertumbuhan ekonomi masyarakat lokal setempat di daerah kawasan Perbatasan PNG Pada hakekatnya, perdagangan internasional dan perdagangan masyarakat lokal dan lintas batas memiliki kesamaan, namun prosedur penjual dan mekanisme yang membedakan. Ketiga kegiatan tersebut melibatkan dua atau lebih negara dalam melakukan perdagangan. Perdagangan internasional dilakukan dengan memenuhi kewajiban administrasi tertentu berupa tarif (pajak/bea masuk keluar) maupun non tarif seperti, proteksi, kuota, pelarangan ekspor dan impor, sedangkan perdagangan masyarakat lokal dan perdagangan lintas batas tanpa pembebanan pajak dan beban administrasi lainnya. Pada perdagangan pedagang masyarakat lokal dan perdagangan lintas batas berbagai kemudahan diberikan pemerintah dengan memperkaya kebijakan dengan tujuan meminimalisir aturan perdagangan sehingga dapat melibatkan masyarakat secara luas.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Perdagangan

Pengertian perdagangan bisnis internasional adalah pertukaran barang dan jasa barang Negara. Perdagangan bisnis internasional dapat menguntungkan Mengingat kepresiden dan Faktor produksi setiap negara berbeda. Salah satu bagian yang terpenting dalam perbedaan yaitu ketersediaan sumber daya alam.

Perdagangan adalah kegiatan ekonomi yang mengaitkan antara para Produsen dan konsumen. Sebagai kegiatan distribusi, perdagangan Menjamin peredaran, penyebaran, dan penyebaran, dan penyediaan Barang melalui mekanisme pasar menurut: (Marwati Djoened ,2002).Rondinelli. 1985 berpendapat bahwa dalam interaksi ekonomi keterkaitan integrasi spasial yang sangat penting adalah adanya jaringan pasar melalui pelayanan komoditi, bahan baku yang berinteraksi antara pusat perdagangan dengan permukiman. pada umumnya jika ada aksesibilitas bagi pembeli maupun pedagang , maka pasar yang diciptakan oleh adanya aktifitas perekonomian akan berkembang karena dibutuhkan oleh masyarakat . Daerah yang memiliki lokasi strategis dan mempunyai sarana -prasarana transportasi yang baik akan cepat berkembang perekonomiannya dibanding dengan wilayah yang memiliki letak yang kurang strategis dan jauh dari kegiatan perdagangan.

Pengertian perdagangan merupakan kegiatan perekonomian yang dilakukan antar manusia secara Sederhana, Anda bisa mengartikan hal ini sebagai kegiatan yang melibatkan pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi barang ataupun jasa. Transaksi di sini adalah pengalihan barang atau jasa dengan kekayaan dari satu pihak ke pihak lain. Dari pengertian tersebut, Anda bisa membayangkan bahwa perdagangan ini dapat diaplikasikan Dalam berbagai hal yang berhubungan dengan transaksi. Perdagangan pada dasarnya dimotivasi oleh kebutuhan. Hal ini bisa dilihat dari bentuk awalnya Yang melibatkan teknik barter. Tapi semenjak ada perkembangan mata Uang, perdagangan mulai beralih motivasinya. Sekarang motivasi perdagangan adalah untuk memenuhi kebutuhan sekaligus mendapatkan Keuntungan. Hal inilah yang membuat perdagangan tidak sekedar Pertukaran jika dilihat di dunia Modern. Dalam kegiatan perdagangan penjual dan pembeli berusaha Mendapatkan sesuatu yang lebih. Pihak penjual ingin mendapatkan nilai lebih untuk barang yang dijual dengan menentukan harga Diatas biaya produksi. Sedangkan pembeli ingin harga rendah untuk Barang yang dibeli Memenuhi kebutuhan. motivasi keuntungan inilah yang membuat banyak orang melakukan Perdagangan dan akhirnya membentuk pasar.

### Landasan Hukum Perdagangan

Pemerintah mengeluarkan berbagai kebijakan sebagai dasar pengaturan Bentuk Kebijakan pemerintah tersebut diantaranya :

Ladasan hukum perdagangan undang-undang No .7 Tahun 2014 tentang perdagangan adalah :

- a) Jenis produk hukum undang undang tentang perdagangan, Menurut menteri pokok sesuai hidup masyarakat yang mengetahui perdagangan dalam negeri, perdagangan luar negeri perdagangan perbatasan, standar disasi perdagangan melalui sistem Elektronik, perdagangan dan pengamanan

perdagangan, pemberdayaan koperasi serta usaha makro, kecil, dan menengah, Pengembangan Ekspor kerja sama perdagangan internasional, sistem informasi perdagangan tugas dan wewenang pemerintah di bidang perdagangan, komite perdagangan nasional, pengawasan serta penyelidikan.

- b) Tentang Perdagangan di dalam undang-undang Republik Indonesia nomor 7 tahun 2014 pasal 1 adalah tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi barang dan atau jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas barang dan atau jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 7 2014 tentang perdagangan pasal 1 Ayat 4 istilah perdagangan atau dagang di dalam kamus umum bahasa Indonesia (KUBI) memiliki arti perniagaan, sesuatu yang berkaitan dengan menjual dan membeli barang untuk memperoleh keuntungan. Poerwadarminta W.J.S Kamus umum Bahasa Indonesia, Eds. I, Cet. III, ( Jakarta : Balai Pustaka, 2006 ), Perdagangan di dalam kamus Oxford disebut juga dengan Trade (dagang) yang memiliki beberapa arti, yaitu business of buying selling or exchanging goods or services (kegiatan jual / beli untuk barang dan jasa atau pertukaran sesuatu untuk sesuatu yang lainnya) perdagangan dapat di definisikan sebagai kegiatan jual beli atau tukar – menukar sesuatu keuntungan. Oxford Learner is pocket Dictionary, (New York : oxford university press, 2008 ) hlm.471. Secara umum perdagangan diartikan sebagai kegiatan menjual tukar-menukar dan membeli baik produk barang dan jasa yang tujuannya untuk mendapatkan keuntungan dari konsumen yang tujuannya untuk mendapatkan keuntungan dari konsumen yang memanfaatkannya.

### **Perdagangan Perbatasan**

Perdagangan perbatasan adalah perdagangan yang dilakukan oleh warga negara Indonesia yang bertempat tinggal di daerah perbatasan Indonesia dengan penduduk negara tetangga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Undang-undang No .7 Tahun 2014 Tentang perdagangan Pasal 1 Ayat 4. Arah kebijakan pengembang kawasan perbatasan menurut Rencana pembangunan jangka menengah nasional (RPJMN) 2010 -2014 Lebih di fokuskan pada upaya percepatan pengembangan kawasan perbatasan yakni sebagai pintu gerbang aktivitas perekonomian masyarakat kawasan perbatasan dengan negara tetangga harapan yang ingin dicapai oleh pemerintah, yaitu terwujudnya peningkatan kesejahteraan masyarakat dalam hal perekonomian, dan keamanan negara dengan memperlihatkan kelestarian lingkungan. (Sutaat, Pemberdayaan Masyarakat daerah perbatasan Antar Negara, Vol.17, No.01, Jurnal sosiokonsepia, 2012, hlm.2012.)

Kawasan perbatasan menjadi prioritas pemerintah pada saat ini mengingat kawasan perbatasan merupakan gerbang dari sebuah negara. Undang-undang nomor 7 tahun 2014 tentang perdagangan didalam Bab IV PASAL 55 dan 56 yang mengatur perdagangan diperbatasan dengan ketentuan sebagai berikut :

#### **Pasal 55**

- 1) Setiap warga negara Indonesia yang bertempat tinggal di wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia yang berbatasan langsung dengan negara lain dapat melakukan perdagangan perbatasan dengan penduduk negara lain yang bertempat tinggal di wilayah perbatasan.
- 2) Perdagangan perbatasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) hanya dapat dilakukan di wilayah perbatasan darat dan laut yang telah ditetapkan dalam peraturan pemerintah
- 3) Perdagangan perbatasan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilakukan berdasarkan perjanjian bilateral sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan

#### **Pasal 56**

1. Perjanjian bilateral sebagaimana dimaksud dalam pasal 55 ayat (3) paling sedikit memuat :
  - a. Tempat pemasukan atau pengeluaran lintas batas yang ditetapkan ;
  - b. Jenis barang yang diperdagangkan ;
  - c. Nilai maksimal transaksi pembelian barang di luar Daerah Pabean untuk dibawa kedalam Daerah pabean ;
  - d. Wilayah tertentu yang dapat dilakukan perdagangan Perbatasan ;
  - e. Kepemilikan identitas orang yang melakukan perdagangan Perbatasan.

2. Pemerintah melakukan pengawasan dan pelayanan Kepabeanan dan cukai, imigrasi serta karantina serta dipos lintas batas keluar atau di pos lintas batas masuk dan di tempat atau di wilayah tertentu sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
3. Menteri melakukan koordinasi dan sinkronisasi dengan menteri terkait sebelum melakukan perjanjian perdagangan perbatasan sebagaimana dimaksud dalam pasal 55 ayat (3)
4. Ketentuan lebih lanjut mengenai perdagangan perbatasan diatur dengan atau berdasarkan peraturan pemerintah. Adapun kesepakatan aktifitas lintas Batas dan perdagangan perbatasan yang disepakati oleh pihak Indonesia dan Papua New Guinea adalah melalui :
  - 1) Pos lintas batas wilayah Indonesia, sota Erambu, Bupul, Ondo, Muting, Mindiptana, Waropko, Skouw, Wembi, Monda, Amanda, Murvay, Alambak, Weam, Morehead dan Wando.

Perbatasan darat antara Indonesia dan Papua New Guinea (PNG) terletak di desa Skouw Distrik Muara Tami yang masih berada di dalam wilayah administratif pemerintah kota Jayapura sedangkan perbatasan darat yang untuk wilayah Papua New Guinea (PNG) terletak di desa Wutung provinsi Sanduan. Pada umumnya kegiatan dagang yang terjadi di sebuah kawasan perbatasan lebih identik dengan perdagangan yang sifatnya informal. Salah satunya terjadi di Afrika Timur yang dimiliki fenomena perdagangan perbatasan menyediakan sumber pendapatan dan mata pecaharian bagi masyarakat yang tinggal di kawasan perbatasan. Dengan adanya perdagangan perbatasan, persyaratan sekitar kawasan perbatasan dapat memenuhi kebutuhan pendidikan, hingga rumah perdagangan perbatasan yang terjadi di Afrika Timur tepatnya perbatasan antara Kenya dan Uganda lebih didominasi oleh kaum perempuan sehingga mampu untuk memberdayakan kaum perempuan akan tetapi kondisi perdagangan seperti ini masih memperhatikan walaupun sudah berlangsung lama. Isaac Nkoroi, *Assesing The Informal Cross Border Trade Between Kenya and Uganda*, A research project Submitted In partial fulfillment for The award of Degree of master of Arts in international studies, (Nairobi : university of Nairobi, 2013), hlm. 25. Memiliki pandangan terkait aktivitas perdagangan yang dilakukan oleh masyarakat di kawasan perbatasan mengingat kawasan perbatasan merupakan wajah terdepan sebuah negara yang pada umumnya jauh dari pusat pemerintah hal ini yang menyebabkan terjadinya pelanggaran seperti masuk tanpa penyeludupan, perdagangan ilegal dan lebih sebagainya. telah mengatur mengenai aktivitas perdagangan yang boleh dilakukan tanpa merugikan pihak lain.

### **Perdagangan sektor informal**

Konsep sektor informal pertama kali muncul pada tahun 1971 yang dikemukakan oleh antropolog berkebangsaan Inggris Keith Hart berdasarkan pengalaman di Ghana dan Nima (Ghana). Organisasi buruh internasional (ILO) kemudian mengambil alih konsep ini. Sektor perekonomian informal diperkotaan muncul dari mencari nafkah seadanya untuk bertahan hidup oleh penduduk yang pindah dari desa ke kota (Urbanisasi) yang tidak berhasil kerja pada sektor industri dan jasa di kota sehingga terpaksa menjadi pengangguran kemuculan perekonomian sektor informal diawali dengan urbanisasi penduduk akibat kurangnya lapangan pekerjaan, kesempatan, serta rendahnya pendapatan hidup di desa. Cornelis Rintuh dan Miar, *Kelembagaan Ekonomi Rakyat*, Eds. I, Cet. 3, (Yogyakarta : BFFE – Yogyakarta 2005), hlm. 6. Sektor informal menurut para ahli di antaranya, Keith Hart seperti yang dikutip oleh Lamba, mendefinisikan sektor informal digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Yupi Kurniawan Sutopo dan RR Retno Ardianti, *Analisis pengelolaan sumber daya Manusia sektor AgoRA*, Vol. 21, No. 1, 2014, hlm. 2. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota atau desa dengan penghasilan rendah atau menengah. Adapun ciri – ciri perdagangan sektor informal yang ada di Indonesia di antaranya : Yupi Kurniawan, *Analisis Pengelolaan*, halaman. 2

- 1) Kegiatan usahanya tidak terorganisasi secara baik karena usaha yang timbul tanpa menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia secara formal.
- 2) Pada umumnya unit usaha tidak memiliki izin usaha
- 3) Pola kegiatan usahanya tidak teratur dengan baik dalam artian lokasi maupun jam kerja.
- 4) Pada umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah ini tidak sampai disektor ini
- 5) Unit usaha berganti – ganti dari satu sub sektor ke sub sektor lainnya.

- 6) Teknologi yang digunakan masih tradisional
- 7) Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga Operasi juga kecil
- 8) Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan Pendidikan Formal hanya memerlukan pengalaman
- 9) Sumber dana dan permodalan pada umumnya berasal dari tabungan atau dari lembaga keuangan.

Kemunculan sektor informal telah melahirkan dua perspektif yang berbeda. Pertama: Menurut Mc Gee, Mazumdar, dan Setnurman didalam Triyuworo dan Yustika berpendapat dengan adanya sektor informan telah melahirkan benih-benih kewirausahawan yang berfungsi sebagai pendorong pertumbuhan perekonomian kota. Kedua: sektor infрман berasal dari perkembangan ekonomi sektor formal yang masih terkait dengan kebijakan yang kurang berpihak kepada kalangan menengah. Iwan Triyuwono dan Ahmad Erani Yustika Emansipasi Nilai lokal dan Bisnis pascasentralisasi pembangunan, (Malang: Bayu media Publishing ,2003), Dalam sebuah penelitian yang dilakukan oleh schneider dan Enste, di dalam victor tentang usaha informal dapat memberikan kontribusi pada PB di negara – negara berkembang misalnya kontribusi 75% PDB negara Negara berasal dari perdagangan sektor informal seperti pedagang sayur,buah, hingga melakukan perdagangan dikawasan perbatasan negara.Victor Shumba ,The Journey Towards productive Entrepreneurship : A Theoretical Review Of the Entrepreneurial Landasan in zimbabwe ,international Journal of Economis Commene and Management,Vol.II ,No.7,2014 , Keberadaan sektor informal secara resmi dikenal pada awal tahun 1970 – an setelah dilakukan beberapa observasi di beberapannegara berkembang ditemukan sejumlah angkatan kerja perkotaan yang tidak terserap pada, lapangan pekerjaan sektoe informal. Angkatan kerja yang tidak terserap pada sektor informal membuat mereka harus mencari alternatif lain, salah satunya melalui sektor informal efendi di dalam irdaf mengemukakan ,sektor informal adalah sebgai usaha masyarakat yang dilakukan baik di desa maupun dikota dengan ciri-ciri modal berasal dari diri sendiri mamananfaatkan teknologi,bahan baku usah memnfaatkan sumber daya lokal melayani kebutuhan masyarakat kelas menengah ke bawah , serta pendidikan dan kualitas sumber daya manusiannya tergolong rendah.Irdaf ,Dinamika Mobilitas penduduk Di sekitar informal ,Disertai Doktor ,(Malang : Universitas Brawijaya ,2015 ),hlm.48Todaro dan smith di dalam irdaf mengungkapkan Bahwasannya sektor informal mamiliki peranan yang penting dalam perekonomian Di antaranya mampu untuk menciptakan lapangan pekerjaan,sebuah bentuk usaha yang tidak memerlukan modal besar, dapat menampung angkatan kerja yang semi terlatih dan jumlahnya akan terus bertambah, dan mudah menerapkan teknologi.Irdaf Dinamika Mobilita,hlm.52 Pada umumnya keberadaan sektor informal akan saling berdampingan dengan sektor formal ,sebagai contoh ,ketika sebuah wilayah terdapat perkantoran maka akan terlihat usaha-usaha sektor informal seperti pedagang kaki lima dan warung makan atau sejenisnya.

## **METODE PENELITIAN**

### **Lokasi penelitian**

Penelitian dilakukan distrik Muara Tami Skouw, Kota Jayapura.Selain itu adanya dampak bagi masyarakat lokal didaerah perbatasan sekitar yang membuka usaha setelah beroperasi pasar modern perbatasan skouw. Alasan pemilihan lokasi penelitian disebabkan pedagang masyarakat lokal dan pasar dan pasar berada di daerah perbatasan PNG.

### **Jenis dan Sumber Data**

#### **Jenis penelitian**

Metode yang digunakan dalam Penelitian ini adalah jenis metode penelitian kualitatif,(qualitative research).Menurut Sugiono, 2012 Meleong(2007:4),Metode Penelitian .kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami Fenomena tentang apa yang dialami subyek penelitian dengan mendistribusikan kedalam bentuk perkataan dengan memanfaatkan,Metode ilmiah penelitian deskriptif adalah bertujuan untuk menggambarkan kejadian atau fenomena yang terjadi,yaitu Fenomena aktivitas ekonomi dikawasan perbatasan indonesia-Papua New Guinea (PNG)yang terletak di Distrik Muara Tami Kota Jayapura, Selainitu juga Fenomena mobilitas masyarakat PNG ke Negara Indonesia.Dengan

menggunakan pendekatan kualitatif atau pendekatan deskriptif ini diharapkan peneliti dapat memahami rangkaian fenomena yang terjadi dilokasi penelitian untuk diangkat sebagai realitas sebagai situasi atau kondisi yang terjadi dilapangan. Prosedur penelitian ini menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang dapat diamati. Menurut Meleong (2007.,132) Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan {field research}. Peneliti akan berusaha untuk mendapatkan data secara langsung dari sumber asli (firsrt hand), atau sumber pertama dan bukan dari sumber kedua. Penelitian kualitatif hendaklah berusaha untuk melacak data yang diperoleh dari sumber utama,tentunya sejauh yang dia mampu lakukan, dengan mempertimbangkan waktu,tenaga, biaya,topik penelitian dan lain-lain.

Penelitian ini bersifat deduktif yaitu jenis penelitian yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan sejernih mungkin,tanpa ada perlakuan terhadap obyek yang telah diteliti.Pada umumnya penelitian deskriptif merupakan penelitian non hipotesis sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis.Penelitian deskriptif yang peneliti maksudkan adalah penelitian yang menggambarkan “Pengaruh Perdagangan terhadap Kesejahteraan Pedangang Masyarakat Lokal di Perbatasan RI -PNG.

### **Sumber Data**

Pada penelitian ini penulis mengumpulkan data yang diperlukan untuk menjawab permasalahan yang digunakan. Dalam hal ini menggunakan data primer dan data sekunder.

#### **Data Primer**

Data primer Menurut Indriantoro dalam Supriyantoro adalah data yang dikumpulkan secara langsung atau diperoleh peneliti dari sumber asli baik informan maupun dari lokasi penelitian (tanpa melalui media perantara).Data primer yang diambil dalam penelitian ini merupakan hasil wawancara dan pengamatan terhadap pihak-pihak yang berkompeten seperti pengumpulan datanya perlu memperhatikan siapa sumber utamayang akan dijadikan obyek Sumber data primer yang akan penulis gunakan adalah data yang diperoleh dengan bersumber dari masyarakat responden,yakni melalui penyebaran kuesioner dan cara wawancara langsung dengan para pedagang,masyarakat lokal di daerah perbatasan PNG, Para Pedagang di Pasar Perbatasan Skouw,Kepala Pasar tradisional Skouw,Kepala Pos Lintas batas,dan lain sebagainya.

#### **Data Sekunder**

Data Sekunder Menurut Indriantoro dalam Supriyanto adalah sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh instansi terkait, atau pihak terkait. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berupa data-data pendamping yang dapat memberikan informasi atau data tambahan yang dapat memperkuat data pokok. Yang diperoleh dari Instansi-instansi terkait seperti BPS Provinsi Papua dan Kota Jayapura, BAPPEDA Kota Jayapura, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi dan Kota Jayapura, BP2KN (Badan Pengelola Perbatasan dan Kerjasama Luar Negeri) Provinsi Papua, Kepala Pos Lintas Batas Skouw-Wutung dan Kantor Distrik Muara Tami, buku Jurnal hasil-hasil penelitian yang terdahulu, berhubungan dengan pengaruh atau Dampak perdagangan terhadap Sosial-Ekonomi Masyarakat lokal di daerah perbatasan PNG.

### **Populasi Dan Sampel**

#### **Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini populasi yang dimaksudkan adalah seluruh jumlah pedagang local baik Orang asli papua maupun pendatang atau masyarakat yang membuka usaha di sekitar daerah perbatasan PNG yaitu berjumlah 200 pedagang.

#### **Sampel**

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi tersebut. Tujuan peneliti mengambil sampel ialah memperoleh keterangan mengenai obyeknya denagn jalan hanya mengamati sebagian saja dari populasi. Pengambilan sampel dilakukan dengan cara purposive sampling yaitu sampel yang dipilih dengan cermat sehingga relevan dengan desain penelitian.Dengan purposive sampling dapat diperoleh data yang relevan dengan fenomena yang diteliti. Menurut Suharsimi Arikuntoro, sebagai

perkiraan apabila subyeknya kurang dari 100 maka lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Jika subyeknya besar maka dapat diambil 10-15%, Maka sampel yang diambil adalah 20 pedagang yang ada di daerah perbatasan PNG.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang akan peneliti gunakan adalah dengan cara:

#### **Observasi**

Observasi atau pengamatan Menurut Angrosino dalam Creswell adalah memperhatikan fenomena di lapangan dengan kelima indra peneliti. Seringkali dengan menggunakan instrument atau perangkat dan merekamnya untuk tujuan ilmiah. Teknik observasi dengan pengamatan secara langsung Para Pedagang masyarakat lokal di daerah Muara Tami dan perbatasan PNG, lingkungan fisiknya dan atau pengamatan langsung suatu kegiatan yang sedang berjalan. Dalam hal ini jenis observasi yang peneliti gunakan adalah jenis observasi dengan non partisipan. Dimana peneliti tidak terlibat langsung sebagai peserta dan bagian dari kelompok yang ditelitinya. Tujuannya untuk mengamati lokasi penelitian secara langsung terhadap aktivitas perdagangan masyarakat lokal yang sedang berlangsung di daerah perbatasan PNG kecamatan muara Tami, kota Jayapura. Dalam penelitian ini melibatkan peneliti dalam kegiatan sehari-hari obyek penelitian yang ditujukan sebagai sumber data adalah Pemerintah dan pengelola perbatasan dan kerja sama luar negeri (BKPLN) Provinsi dan kota, Dinas perindustrian dan perdagangan provinsi Papua dan kota Jayapura.

#### **Wawancara/Interview**

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara tidak terstruktur (mendalam), yaitu proses mendapatkan informasi dengan cara responden. Dengan menggunakan teknik wawancara mendalam (depth interview), penelitian berusaha untuk, mendapatkan deskripsi lengkap terkait dengan fenomena, perilaku, dan pendapat tentang objek yang diteliti peneliti harus mempersiapkan secara matang terkait dengan teknik yang digunakan agar mendapatkan hasil yang akurat. Langkah-langkah yang harus dipersiapkan untuk melakukan wawancara adalah sebagai berikut :

- a. Menetapkan informan
- b. Menyiapkan bahan wawancara
- c. Melakukan wawancara
- d. Mencatat atau merekam hasil wawancara
- e. Mengidentifikasi hasil wawancara yang telah diperoleh

Dimana peneliti menetapkan informan kunci (key informan) sesuai tujuan penelitian seperti :

- 1) Manajer (Kepala) pasar perbatasan
- 2) Pedagang Masyarakat lokal yang ada di pasar perbatasan skouw, dan
- 3) Pihak pemerintah seperti kepada Badan Pengelola Perbatasan dan Kerja Sama Luar Negeri (BP2KLN) Provinsi Papua dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Papua.

Teknik wawancara ini digunakan untuk memperoleh informasi yang diperlukan melalui informan yang akan dituju. Dalam penelitian ini fenomena informan yang dituju tidak ditetapkan jumlahnya terlebih dahulu, akan tetapi didasarkan pada kebutuhan itu, jumlah melebihi dari ketercukupan data dan informasi yang dibutuhkan ini oleh karena itu, jumlah informan ditetapkan dengan menggunakan teknik snowball, yakni metode penentuan informan melalui wawancara dengan informan yang merujuk kepada informan ditetapkan ditemukan-temuan baru atau telah mencapai tingkat kejawaban.

Sambil melakukan pengamatan, penelitian turut serta, melakukan apa yang dikerjakan oleh objek penelitian. Mengingat fokus penelitian ini mengenai Dampak Perdagangan terhadap sosial-ekonomi masyarakat lokal yang ada di kawasan perbatasan, maka peneliti diharapkan melakukan pengamatan terkait dengan dampak dagang dan turut serta berbaur dengan objek penelitian. Salah satunya dengan turut serta membantu pedagang, bahkan membantu berjualan dipasar perbatasan skouw tersebut. Selain itu, peneliti turut serta dalam kegiatan yang terjadi di kawasan perbatasan.

Metode pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara lisan kepada pihak yang akan diteliti yaitu pedagang atau para pelaku usaha dan masyarakat lokal, tokoh masyarakat, Pemerintah

setempat yang mengetahui aktivitas perdagangan di daerah perbatasan PNG Kecamatan Muara Tami, Kota Jayapura.

### **Dokumentasi**

Proses penelitian harus disertai proses dokumentasi untuk menguatkan penelitian. Dokumentasi adalah proses mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa Catatan transkrip dan lain sebagainya dokumentasi dapat merupakan teknik pengumpulan data yang bersumber dari dokumentasi publik (koran, majalah, jurnal penelitian, dan laporan instansi), dan dokumen pribadi (buku harian, surat dan e-mail, Website google). Dalam penelitian ini dokumentasi yang digunakan adalah berupa data tertulis seperti Catatan peneliti file atau dokumen yang diperoleh dari Badan pengelola perbatasan dan Kerja sama Luar Negeri (BP2KLN) Provinsi Papua dan kota Jayapura, Dinas perindustrian dan Perdagangan provinsi papua, dan Manajer pasar perbatasan indonesia – Papua New Guinea (PNG) di Distrik Muara Tami sedangkan untuk dokumen yang sifatnya tidak tertulis berupa foto atau gambar, dengan informan.

### **Kuesioner / Instrumen Penelitian**

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data menggunakan metode survei yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden pedagang asli papua di daerah perbatasan PNG. Untuk dijawabnya, Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dengan tujuan untuk memperoleh informasi-informasi yang relevan mengenai variabel-variabel penelitian yang akan diukur dalam penelitian ini, kuesioner ini akan dibagikan kepada responden yang secara logis berhubungan dengan Pedagang Asli Papua di daerah perbatasan PNG, yaitu Para Pedagang Masyarakat Lokal Perbatasan. Melakukan penyebaran kuesioner dengan cara mendatangi satu persatu calon responden, Alasan menggunakan metode survei dengan menyebarkan kuesioner secara langsung kepada responden adalah agar supaya peneliti dapat menghemat waktu, tenaga, biaya, penggunaan metode tersebut dapat mengungkap persepsi responden secara sebenarnya.

### **Studi Perpustakaan (Library Research)**

Dalam studi perpustakaan ini penulis mengumpulkan dan mempelajari berbagai teori dan konsep dasar yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Teori dan konsep dasar tersebut penulis peroleh dengan cara menelaah berbagai macam sumber seperti Buku-buku, jurnal, dan bahan bacaan yang relevan.

### **Teknis Analisis data**

Untuk menganalisis pengaruh perdagangan terhadap kesejahteraan pedagang masyarakat lokal perbatasan RI-PNG digunakan analisis deskriptif kualitatif. berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati atau suatu proses penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati (Sugiyono, 2012). dan untuk permasalahan kedua menggunakan Skala pengukuran merupakan suatu instrument yang menjadi kesepakatan acuan dalam alat ukur, sehingga alat ukur tersebut apabila di gunakan dalam penelitian akan menghasilkan data kuantitatif, digunakan analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities) (Freddy Rangkuti, 2000), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Perencanaan strategis (strategic planner) data digunakan teknik deskriptif kualitatif guna menjawab perumusan permasalahan mengenai apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan yang ada pada objek penelitian dan apa saja yang menjadi peluang dan ancaman dari luar yang harus dihadapinya menggunakan skala likert dan pembobotan sebagai berikut: Penilaian Skor yaitu pada potensi maupun capaian pada saat ini dan yang diharapkan

Sangat Baik = 5

Baik = 4

Cukup Baik = 3

Kurang = 2

Sangat kurang = 1

Penilaian urgensi yaitu penilai terhadap tingkat urgensi factor tersebut ditangani

Sangat urgen = 4

Urgen = 3

Agak urgen = 2  
Tidak urgen = 1

**Tabel 1.**  
**Matriks SWOT**

<b>Internal</b>	<b>KEKUATAN (S)</b> Mendaftarkan 5- 10 Kekuatan internal	<b>KELEMAHAN (W)</b> Mendaftarkan 5 – 10 Kelemahan
<b>Eksternal</b>	<b>STRATEGI (S-O)</b> Membuat strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>STRATEGI (W-O)</b> Membuatstrategi yang memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan
<b>PELUANG (O)</b> Mendaftarkan 5 – 10 Peluang	<b>STRATEGI (S-T)</b> Membuat strategi yang menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	<b>STRATEGI(W-T)</b> Membuat strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
<b>ANCAMAN (T)</b> Mendaftarkan 5 – 10 Ancaman		

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pengaruh Perdagangan Terhadap Kesejahteraan Pedagang Masyarakat Lokal Di Perbatasan RI – PNG

#### *Kondisi Wilayah di Perbatasan RI – PNG*

Distrik Muara Tami merupakan salah satu distrik di Kota Jayapura yang mempunyai wilayah terbesar yaitu 626,7 km<sup>2</sup>, sementara itu luas Kota Jayapura sebesar 940,0 km<sup>2</sup>. Penduduk di distrik Muara Tami paling sedikit sebanyak 12. 379 jiwa, dibandingkan dengan Kota Jayapura sebanyak 283.490 jiwa. Pertumbuhan ekonomi Kota Jayapura yang tertinggi dibanding Kabupaten/ Kota lainnya di Provinsi Papua, telah berimplikasi pada meningkatnya pendapatan dan daya beli masyarakat. Pertumbuhan ekonomi tersebut banyak dikontribusi dari sektor tersier, di mana perdagangan dan jasa serta keuangan yang mendominasi.

Perdagangan di wilayah perbatasan dapat menjadi salah satu mekanisme pemberdayaan ekonomi komunitas lokal. Potensi ekonomi lokal di distrik Muara Tami tidak hanya perdagangan secara formal di wilayah ini,

tetapi terdapat juga perdagangan informal yang dilakukan masyarakat setempat ataupun pedagang yang datang dari luar wilayah tersebut. Sehingga karakter wilayah perbatasan beralih dari front line (wilayah depan) dari sebuah negara berdaulat menjadi zona kontak secara sosio ekonomi antar warga negara yang saling bertetangga.

Pasar di wilayah perbatasan skow beroperasi pada tahun 2102 di atas lahan seluas 3,5 hektar dengan luas bangunan 2.300 m<sup>2</sup> dan menelan dana APBD sebesar Rp. 10 miliar. Ada 200 unit kios di pasar tersebut, 100 kios di tempati oleh pedagang nusantara (Non Papua) dan 100 kios diperuntukkan bagi Orang Asli Papua (Skow). Namun, dalam tempo satu tahun, seluruh kios sudah berpindah tangan ke pedagang nusantara. Sejak tahun 2015 tidak ada lagi Orang Asli Papua yang berdagang di dalam kios-kios pasar skow. Dalam pelaksanaan perdagangan tradisional di wilayah pasar perbatasan, masyarakat sekitar sering melakukan transaksi perdagangan yang di sebut hari pasar. Hari pasar merupakan hari dimana masyarakat kedua Negara saling bertemu dan bergadang. Hari pasar diadakan setiap hari selasa, kamis, dan hari sabtu. Pasar tersebut banyak di manfaatkan masyarakat PNG untuk membeli kebutuhan sehari-hari, Transaksi jual beli di wilayah pasar Indonesia bisa menggunakan dua jenis mata uang yaitu Rupiah dan Kina (mata uang Papua Nugini). Sehingga masyarakat PNG cenderung berbelanja di pasar wilayah indonesia karena harga barang lebih murah dan kualitas barang yang lebih baik.

Dalam Pola Perdagangan di wilayah perbatasan ini, masyarakat yang berasal dari wilayah PNG dan ingin berbelanja di pasar perbatasan memiliki Kartu Lintas Batas yang berlaku hanya dalam kawasan lintas perbatasan sebagai pengganti passport, visa dan kartu vaksinasi. Kartu Lintas Batas ini memiliki batasan dalam membeli barang atau produk dari Indonesia. Setiap Individu hanya di perkenankan berbelanja sebesar \$300 atau sekitar Rp. 4.200.000,- Dalam jangka waktu satu bulan. Jika dalam jangka waktu satu bulan, Biaya yang di belanjakan lebih dari Rp. 4.200.000 maka akan dikenakan biaya tambahan atau cash sesuai dengan harga produk yang di beli oleh masyarakat PNG. Dengan Pola Perdagangan seperti ini, para pedagang mendapatkan keuntungan yang sangat besar. Setiap pedagang memperoleh keuntungan sekitar 100 ribu sampai 3 juta dalam satu hari pasar.

**Profil Responden Pedagang di Perbatasan RI – PNG**

Responden dalam penelitian ini adalah para pedagang sebanyak 20 orang yang terpilih berdasarkan populasinya. Terdapat beberapa karakteristik dalam penelitian ini, yaitu : Suku, umur/Usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, Bentuk Usaha dan Lama Usaha.

**A. Suku**

Jumlah responden berdasarkan etnis terdiri atas responden suku Papua sebanyak 5 responden atau 25 %, responden etnis non Papua berjumlah 15 responden atau 75 %. Secara jelas dapat dilihat pada table 4.1 berikut :

**Tabel 2.**  
**Etnis Responden**

No.	Etnis	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1	Papua	5	25%
2	Non Papua	15	75%
<b>Jumlah</b>		20	100

Sumber : Data diolah

**B. Umur/ Usia**

Jumlah responden berdasarkan usia terdiri atas responden berusia 21-30 tahun sebanyak 8 responden atau 40 %, responden berusia 31-40 tahun sebanyak 4 responden atau 20 %, responden berusia 41-50 tahun sebanyak 5 responden atau 25 %, responden berusia 51-63 tahun sebanyak 3 responden atau 15 %. Secara jelas dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut :

**Tabel 3**  
**Usia Responden**

No.	Kategori umur (Usia)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1	21-30	8	40 %
2	31-40	4	20 %
3	41-50	5	25 %
4	51-63	3	15 %
<b>Jumlah</b>		20	100

Sumber : Data diolah juli, 2020

**C. Jenis Kelamin**

Jumlah responden berdasarkan jenis kelamin, terdiri atas responden Pria sebanyak 6 responden atau 30 % dan responden Wanita sebanyak 14 responden atau sekitar 70 %. Secara jelas dapat terlihat dari tabel 4.3 berikut :

**Tabel 4.**  
**Jenis Kelamin Responden**

No.	Jenis Kelamin	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1	Laki-laki	6	30
2	Perempuan	14	70
<b>Jumlah</b>		20	100

Sumber : Data diolah juli, 2020

#### D. Tingkat Pendidikan

Jumlah responden berdasarkan tingkat pendidikan terdiri atas responden tidak sekolah tidak ada, responden SD sebanyak 1 responden atau 5 %, responden SMP sebanyak 5 responden atau 25 %, responden SMA sebanyak 13 responden atau 65 %, responden S1 sebanyak 1 responden atau 5 %. Responden secara jelas dapat terlihat dari tabel 4.4 berikut :

**Tabel 5.**  
**Tingkat Pendidikan**

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1	Tidak Sekolah	-	0
2	SD	1	5 %
3	SMP	5	25 %
4	SMA	13	65 %
5	S1	1	5 %
<b>Jumlah</b>		20	100

Sumber : Data diolah juli, 2020

#### E. Jenis Usaha

Jenis usaha dalam penelitian ini dari 20 responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini yaitu Pinang dan makanan khas Papua sebanyak 5 responden atau sekitar 25 %, Pakaian sebanyak 4 responden atau sekitar 20 %, Kios Kelontong sebanyak 3 atau sekitar 15 %, Elektronik sebanyak 5 responden atau sekitar 25 %, bengkel sebanyak 1 responden atau sekitar 5 %, Pecah belah sebanyak 1 responden atau sekitar 5 %, Warung makan sebanyak 1 responden atau sekitar 5 %. Dapat dilihat pada tabel 4.5 berikut:

**Tabel 6.**  
**Jenis Usaha Responden**

No.	Jenis Usaha	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1	Pinang & Makanan Khas Papua	5	25 %
2	Pakaian	4	20 %
3	Kios Kelontong	3	15 %
4	Elektronik	5	25 %
5	Bengkel	1	5 %

6	Pecah belah	1	5 %
7	Bengkel	1	5 %
<b>Jumlah</b>		20	100

Sumber : Data diolah juli, 2020

#### F. Bentuk Usaha

Jumlah responden berdasarkan bentuk usaha terdiri dari usaha individu sebanyak 18 responden atau 90 %. Responden usaha keluarga sebanyak 2 responden atau 10 %.

**Tabel 7.**  
**Bentuk Usaha Responden**

No.	Bentuk Usaha	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1	Individu	18	90
2	Keluarga	2	10
<b>Jumlah</b>		20	100

Sumber : Data diolah juli, 2020

#### G. Lama Usaha

Jumlah responden berdasarkan lama usaha terdiri dari responden dengan lama usaha 1-5 tahun sebanyak 11 responden atau 55 %, responden dengan lama usaha 6-10 tahun sebanyak 7 responden atau 25 %, dan responden dengan lama usaha 11-15 tahun sebanyak 2 responden atau 10 %. Secara jelas dapat terlihat dari Tabel 4.7 berikut :

**Tabel 8.**  
**Lama Usaha**

No.	Lama Usaha (Tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1	1-5	11	55 %
2	6-10	7	25 %
3	11-15	2	10 %
<b>Jumlah</b>		20	100

Sumber : Data diolah juli, 2020

#### **Pendapatan Pedagang di Perbatasan RI- PNG**

Frekuensi hari pasar dalam 1 minggu di wilayah pasar perbatasan. Orang Asli Papua sebanyak 4 responden, 20 % yang melakukan 1-2 hari pasar, non Papua sebanyak 15 responden, 75 % melakukan 3-4 hari pasar, non Papua sebanyak 1 responden 5 % melakukan 5-6 hari pasar.

Hasil survei yang dilakukan menunjukkan bahwa 4responden Orang Asli Papua hanya menggunakan 1-2 hari pasar saja untuk berdagang (hari selasa dan hari kamis), responden menyatakan bahwa di hari ke-3 pasar (hari sabtu) konsumen yang datang hanya sedikit. Responden menyatakan bahwa di hari ke-3 pasar (hari sabtu) tidak berjualan karena beristirahat dan melakukan persiapan untuk Beribadah di hari minggu.

Sebanyak 15 responden Non Papua hampir secara keseluruhan menggunakan 3-4 hari pasar untuk berdagang. Responden menyatakan bahwa dalam satu minggu hanya ada 3 hari pasar yang sudah di tetapkan oleh Pemerintah, jadi di dimanfaatkan sebisa mungkin untuk memperoleh keuntungan dari setiap hari pasar meskipun di hari ke-3 (hari sabtu) hanya sedikit konsumen yang datang untuk berbelanja.

Sebanyak 1 responden Non Papua dari jumlah keseluruhan responden yang menggunakan 5-6 hari pasar untuk berdagang. Responden menyatakan bahwa tempatnya berdagang menjadi tempat tinggal responden tersebut.

Hasil survei dalam penelitian ini menunjukkan bahwa jumlah konsumen yang datang berbelanja di Pedagang Orang Asli Papua tidak terlalu banyak di dibandingkan dengan Pedagang Non Papua. Hal ini disebabkan oleh keinginan konsumen yang berasal dari PNG lebih membutuhkan barang yang di

perdagangkan oleh pedagang Non Papua dari pada pedagang Orang Asli Papua yang hanya berjualan Pinang, makanan khas Papua dan hasil bumi lainnya

Perdagangan yang terjadi di wilayah perbatasan ini sebenarnya sangat menarik serta menguntungkan sehingga banyak Pedagang Non Papua dari daerah perkotaan yang datang untuk berdagang di kawasan perbatasan ini dengan beredarnya mata uang kina yang sangat besar di wilayah pasar perbatasan. Tetapi Masyarakat Asli Papua yang berada di sekitar wilayah perbatasan tidak begitu antusias dengan perdagangan di lintas batas ini.

Perdagangan merupakan suatu kegiatan perekonomian untuk mendapatkan kesejahteraan. Kesejahteraan dalam penelitian ini adalah tingkat pendapatan yang diterima oleh pedagang yang melakukan perdagangan di wilayah pasar perbatasan antara RI-PNG. Tingkat pendapatan perhari dari setiap pedagang berbeda-beda, pendapatan yang diterima pedagang Asli Papua dalam satu hari pasar lebih kecil dibandingkan dengan pendapatan yang di terima oleh pedagang Non Papua yang memiliki pendapatan lebih besar dalam satu hari pasar.

Sebanyak 5 responden pedagang Asli Papua yang menjadi sampel dalam penelitian ini diketahui bahwa pendapatan terkecil yang diterima oleh pedagang Asli Papua sebesar Rp. 200.000,- dan pendapatan terbesar yang diterima sebesar Rp. 1.500.000,- dalam satu hari pasar.

Sebanyak 15 responden pedagang Non Papua memiliki pendapatan perhari pasar yang lebih tinggi dari pedagang Asli Papua. Pendapatan terkecil yang diterima oleh pedagang Non Papua sebesar Rp. 600.000,- dan pendapatan tertinggi mencapai Rp. 10.000.000,- dalam satu hari pasar.

Kesenjangan pendapatan antara pedagang Asli Papua dan Non Papua yang sangat jauh, hal ini dikarenakan komoditi yang diperdagangkan oleh pedagang Asli Papua yang hanya berjualan pinang dan makanan khas serta hasil bumi lainnya sedangkan pedagang Non Papua berdagang barang hasil industri yang lebih dibutuhkan oleh masyarakat PNG.

Dalam penelitian ini untuk melihat bagaimana tingkat pendapatan pedagang yang berjualan di wilayah pasar perbatasan ini, ada beberapa faktor yang dilihat untuk mengetahui tingkat pendapatan pedagang.

#### a. Pendapatan Bersih dalam kurun waktu satu minggu

Dari data pendapatan bersih yang diterima oleh pedagang di wilayah pasar perbatasan, diketahui bahwa pendapatan tertinggi mencapai lebih dari Rp. 4.500.000,- dan terendah mencapai kurang dari Rp. 500.000,- dalam kurun waktu satu minggu. Apabila di hitung dalam kurung waktu 1 bulan atau rata-rata 16 hari berdagang, maka pendapatan rata-rata tertinggi adalah Rp. 72.000.000 dan paling sedikit adalah Rp8.000.000. Untuk itu dapat di lihat pada Tabel 4.8 dengan perhitungan per minggu:

**Tabel 9.**

#### **Pendapatan Bersih dalam 1 minggu**

No.	Pendapatan Bersih (1 minggu)	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	< Rp.500.000,-	1	5
2	Rp. 500,000,- - Rp. 1.500.000	6	30
3	Rp. 1.500,000,- - Rp. 2.500.000	5	25%
4	Rp. 2.500,000,- - Rp. 3.500.000	3	15
5	Rp. 3.500,000,- - Rp. 4.500.000	2	10
6	> Rp. 4.500.000	3	15
<b>Jumlah</b>		20	100

Sumber : Data diolah juli, 2020

Berdasarkan tabel diatas di ketahui bahwa 20 responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini, diketahui bahwa pedagang yang memiliki pendapatan kurang dari Rp. 500.000 berjumlah 1 responden atau 5 %. Sebanyak 6 responden atau sekitar 30 % memiliki pendapatan bersih sekitar Rp. 500.000,- Rp. 1.500.000,- dalam kurun waktu satu minggu. Sebanyak 5 responden atau 25% memiliki

pendapatan bersih sekitar Rp. 1.500.000,- - Rp. 2.500.000,- dalam satu minggu. Sebanyak 3 responden atau 15 % pedagang yang memiliki pendapatan bersih sekitar Rp. 2.500.000,- Rp. 3.500.000,- dalam kurun waktu satu minggu. Sebanyak 2 responden atau 10 % pedagang memiliki pendapatan bersih sekitar 3.500.000,- - 4.500.000,- dalam kurun waktu satu minggu. Sebanyak 3 responden atau 15 % memiliki pendapatan bersih lebih dari Rp. 4.500.000,- dalam kurun waktu satu minggu.

Hal ini menunjukkan bahwa Pendapatan bersih terbesar yang di terima oleh pedagang di wilayah pasar perbatasan antara Rp. 500.000,- sampai Rp. 1.500.000,- dan pendapatan bersih yang diterima antara Rp. 1.500.000,- sampai Rp. 2.500.000,- juga cukup besar, maka dapat di simpulkan bahwa sebagian besar pedagang di wilayah pasar perbatasan memperoleh pendapatan bersih rata-rata yaitu antara Rp. 500.000,- sampai Rp. 1.500.000,- dalam jangka waktu satu minggu.

Berdasarkan rata-rata pendapatan bersih yang diterima oleh pedagang, ada empat hal yang harus diperhatikan untuk melihat kesejahteraan dari setiap pedagang. Yaitu : Pendapatan bersih yang digunakan untuk kebutuhan Rumah Tangga, Kebutuhan Pendidikan, Kebutuhan Kesehatan dan Kebutuhan Sekunder atau kebutuhan lainnya.

#### b. Pengeluaran kebutuhan Rumah Tangga

Hasil survei yang dilakukan kepada pedagang terkait pendapatan bersih yang digunakan untuk kebutuhan Rumah Tangga, diketahui bahwa pedagang yang menggunakan biaya kebutuhan Rumah Tangga kurang dari Rp. 500.000,- sebanyak 11 responden atau 55 %. Sebanyak 5 atau 25 % responden menggunakan Rp. 500.000,- - Rp. 1.500.000,- untuk biaya kebutuhan Rumah Tangga. Sebanyak 1 responden atau 5 % pedagang menggunakan Rp. 1.500.000,- - Rp. 2.500.000,- untuk kebutuhan Rumah Tangga. Sebanyak 3 responden atau 15 % pedagang yang menggunakan Rp. 2.500.000,- - Rp. 3.500.000,- untuk memenuhi kebutuhan Rumah Tangga. Untuk kebutuhan Rumah tangga dengan biaya Rp. 3.500.000,- - Rp. 4.500.000,- dan kebutuhan Rumah Tangga yang lebih dari 4.500.000,- tidak ada responden yang memilih.

**Tabel 10.**  
**Pendapatan Bersih yang digunakan untuk kebutuhan Rumah Tangga**

No.	Kebutuhan Rumah Tangga	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	< Rp.500.000,-	11	55 %
2	Rp. 500,000,- - Rp. 1.500.000	5	25 %
3	Rp. 1.500,000,- - Rp. 2.500.000	1	5 %
4	Rp. 2.500,000,- - Rp. 3.500.000	3	15 %
5	Rp. 3.500,000,- - Rp. 4.500.000	-	-
6	> Rp. 4.500.000	-	-
<b>Jumlah</b>		20	100

Sumber : Data diolah juli, 2020

Berdasarkan uraian tersebut, dapat diketahui bahwa rata-rata pendapatan bersih yang diterima oleh Pedagang dalam waktu satu bulan berkisar antara Rp. 2.000.000,- sampai Rp. 6.000.000,- di kurangi dengan biaya kebutuhan untuk Kebutuhan Rumah Tangga, Pendidikan, Kesehatan dan Kebutuhan Sekunder adalah Rp. 2.000.000,-. Maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata pendapatan bersih yang di terima oleh pedagang dalam waktu satu bulan berkisar antara Rp. 2.000.000,- sampai dengan Rp. 4.000.000,-.

Dari total rata-rata pendapatan bersih yang diterima pedagang yang berkisar antara Rp. 2.000.000,- sampai Rp. 4.000.000,- dalam satu bulan, dapat dinyatakan bahwa setiap pedagang mampu memperoleh Kesejahteraan dari setiap komoditi yang di perdagangkan dalam perdagangan lintas batas ini.

Tingkat Kesejahteraan dalam penelitian diperkuat dengan penuturan salah satu pedagang Asli Papua yang telah lama berjualan pinang di wilayah perbatasan ini. Pedagang tersebut mengatakan bahwa selama berjualan pinang di wilayah perbatasan ini, pedagang tersebut mampu untuk menyekolahkan beberapa anaknya sampai ke jenjang perguruan tinggi di beberapa Universitas yang berada di wilayah Kota Jayapura dan sanggup untuk membeli beberapa kendaraan Bermotor yang menjadi transportasi menuju ke pasar dan menjadi transportasi untuk anaknya kuliah.

Penelitian ini berbanding terbalik dengan penelitian terhadap kesejahteraan melalui perdagangan lintas batas yang terjadi di wilayah Perbatasan lainnya yang berada di Indonesia. Seperti yang diterbitkan oleh Warta Ekspor edisi Agustus 2012 “Mendorong Perdagangan Lintas Batas (Serawak Malaysia dan Kalimantan Barat Indonesia). Dalam majalah tersebut mengatakan bahwa, Walaupun aktivitas perdagangan lintas batas sangat berpotensi dan bermanfaat bagi penduduk yang tinggal di daerah perbatasan, tapi masih ada beberapa permasalahan, seperti masih lemahnya perjanjian antara RI-Malaysia, daya dukung infrastruktur termasuk infrastruktur di wilayah RI sendiri kurang memadai, dan rendahnya daya beli masyarakat di perbatasan atas komoditi hasil bumi Indonesia dibandingkan dengan masyarakat di negara tetangga.

Dapat disimpulkan bahwa perdagangan lintas batas antara RI-PNG lebih baik, didukung dengan adanya perjanjian antara RI-PNG yang baik serta didukung dengan infrastruktur pasar yang memadai. Sehingga masyarakat lokal yang menjadi pedagang dapat sejahtera dengan perdagangan lintas batas ini.

### **Faktor-faktor yang mendukung dan menghambat perdagangan masyarakat lokal di daerah perbatasan PNG**

Pada bab ini juga akan melihat faktor-faktor pendukung dan menghambat perdagangan masyarakat lokal di daerah perbatasan RI-PNG serta strateginya maka kami melakukan wawancara kepada pihak terkait yaitu Bapak Dolfinus Karet, SE. M.Hum selaku kepala sub bidang batas wilayah pada Badan Pengelola Perbatasan Dan Kerjasama Luar Negeri, terkait pertanyaan-pertanyaan tentang apa saja kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats).

Sehingga akan dilakukannya analisis SWOT untuk mendapatkan strategi-strategi yang dapat dilakukan untuk mengetahui perdagangan terhadap kesejahteraan pedagang masyarakat lokal perbatasan PNG.

#### **a. Faktor pendukung :**

- Letak geografis atau posisi kawasan perbatasan RI-PNG yang strategis untuk dijadikan tempat perdagangan, karena merupakan tempat pertemuan antara penduduk Indonesia dan Papua New Guinea (PNG).
- Jumlah pengunjung atau wisatawan yang tinggi, menurut data dari Badan Pengelola Perbatasan Dan Kerjasama Luar Negeri Provinsi Papua, bahwa antara bulan Januari hingga September 2017, pengunjung di pasar perbatasan RI-PNG mencapai 70.998 orang dengan rata-rata pengunjung setiap bulannya adalah 7.887 orang.
- Harga barang yang dijual di pasar perbatasan RI-PNG mempunyai beberapa kelebihan dari segi harga yang murah dibandingkan dengan produk asal PNG sendiri, oleh sebab itu banyak penduduk dari PNG yang biasanya datang berkunjung 2 kali dalam 1 bulan untuk membeli kebutuhan hidup sehari-hari.
- Hubungan kerjasama antara para pedagang, dengan pemerintah maupun masyarakat yang baik. Hubungan kerjasama yang baik ini dapat mendukung agar proses perdagangan yang berlangsung di perbatasan RI-PNG berjalan dengan baik bahkan juga meningkat. Pemerintah Indonesia juga lewat Badan Pengelola Perbatasan Dan Kerjasama Luar Negeri telah bekerjasama dengan pemerintah PNG dalam bentuk pasar bebas pasifik (border trade fair RI – PNG) dan negara-negara

pasifik untuk meningkatkan perdagangan. Pemerintah juga sedang membangun tempat jualan tambahan dipasar khusus untuk mamamama Papua berjualan pinang dan sayur.

- Pendapatan dari perdagangan lalu lintas yang sangat tinggi. Tingginya jumlah pengunjung dan posisi kawasan perbatasan yang strategis membuat para pedagang mendapatkan keuntungan yang besar. Dilihat dari pajak perdagangan yang diterima oleh pemerintah sebesar 16 milyar pada tahun 2019.
  - Memiliki rekanan distributor dimana para pedagang memiliki hubungan kerjasama yang baik dengan para pemasok.
  - Kualitas barang yang baik membuat para pembeli yang sebagian besar berasal dari PNG senang membeli barang asal Indonesia.
- b. Faktor penghambat :
- Kurangnya partisipasi dagang dari orang asli Papua, dimana jika dilihat berdasarkan presentase yang ada, lebih banyak pedagang non Papua.
  - Kualitas sumber daya manusia (SDM) Kualitas sumber daya manusia dalam hal jiwa kewirausahaan yang dimiliki terlebih oleh orang asli Papua masih rendah, hal ini dikatakan oleh Bapak Dolfinus Kareth selaku kepala sub bidang batas wilayah dari Badan Pengelola Perbatasan Dan Kerjasama Luar Negeri bahwa presentasi pedagang non Papua lebih tinggi dari pedagang asli Papua.
  - Akses ke perbatasan yang masih kurang dimana transportasi atau jasa angkutan umum untuk dapat pergi ke kawasan perbatasan masih sangat kurang. Hal ini membuat masyarakat yang ingin berkunjung harus memakai kendaraan pribadi atau menyewa kendaraan namun dengan harga yang cukup mahal.
  - Modal yang terbatas dapat menghambat para pedagang untuk dapat meningkatkan usahanya dan juga dalam peningkatan pendapatan.
  - Kurangnya variasi penjualan produk yang membuat barang – barang yang dijual.

### **Strategi SWOT Peningkatan Pedagang masyarakat local Perbatasan RI – PNG**

Dalam analisis strategi peningkatan pendapatan pedagang di kawasan perbatasan Indonesia – Papua New Guinea, digunakan metode SWOT, dimana harus dirumuskan apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam menyusun strategi peningkatan pendapatan para pedagang. Berikut adalah penyusunan faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan peluang bagi peningkatan pendapatan pedagang di kawasan perbatasan RI – PNG :

1. Kekuatan (*strengths*)
  - a. Letak geografis perbatasan RI – PNG yang sangat menunjang proses perdagangan, yang dimana posisi tersebut sangat strategis.
  - b. Banyaknya Jumlah pengunjung atau pun wisatawan yang datang ke kawasan perbatasan RI – PNG, sebagian besar pengunjung berasal dari PNG yang membeli barang-barang kebutuhan mereka di pasar perbatasan Skouw.
  - c. Pendapatan yang di dapat dari perdagangan lintas batas sangat besar dan menguntungkan para pedagang.
  - d. Harga barang yang dijual oleh para pedagang lokal lebih murah dibandingkan harga barang di PNG, sehingga hal ini membuat masyarakat PNG cenderung membeli kebutuhan mereka di Indonesia.
  - e. Kerjasama yang terjalin baik antara pemerintah, pedagang dan masyarakat.
  - f. Memiliki rekanan distributor
  - g. Kualitas barang yang baik
2. Kelemahan (*weaknesses*)
  - a. Partisipasi dagang orang asli Papua yang masih kurang, yang mana menurut pihak Badan Pengelola Perbatasan dan Kerjasama Luar Negeri bahwa presentase pedagang non Papua lebih tinggi di kawasan pasar perbatasan.

- b. Akses ke perbatasan yang masih kurang, dimana belum ada transportasi yang dapat dipakai untuk pergi ke perbatasan, kebanyakan masyarakat yang pergi ke kawasan perbatasan memakai kendaraan pribadi atau menyewa kendaraan.
  - c. Modal usaha pedagang yang terbatas.
  - d. Kualitas sumber daya manusia (SDM) yang masih kurang dalam jiwa kewirausahaan yang dimiliki.
  - e. Kurangnya variasi penjualan produk barang di kawasan pasar perbatasan RI-PNG.
3. Peluang (*opportunities*)
- a. Memiliki pangsa pasar
  - b. Permintaan pasar yang tinggi, terlebih permintaan dari masyarakat PNG untuk membeli berbagai barang kebutuhan hidup sehari-hari yang kebanyakan di beli di Indonesia.
  - c. Memasarkan komoditas lokal
  - d. Pengembangan jasa angkutan umum.
  - e. Tersedianya tempat untuk usaha.
  - f. Daya beli masyarakat yang tinggi.
4. Ancaman (*threats*)
1. Persaingan dengan para pedagang PNG
  2. Tingkat kriminalitas
  3. Penutupan wilayah perbatasan dikarenakan alasan keamanan.

Selanjutnya dilakukan penilaian untuk dapat mengetahui strategi apa yang cocok atau dapat digunakan untuk merumuskan strategi peningkatan perdagangan masyarakat lokal di perbatasan RI – PNG. Penilaian ini dilakukan dengan pembobotan setiap faktor internal dan juga eksternal yang telah ditentukan berdasarkan hasil wawancara. Berikut hasil penilaian yang dilakukan.

**Tabel 11.**  
**Perhitungan analisis faktor strategi**

No	Isu strategis	Faktor	Skor	Urgensi	Posisi	Nilai
1	Letak geografis perbatasan RI - PNG yang strategis	Internal	5	3	S	15
2	Jumlah pengunjung atau wisatawan	Internal	5	1	S	5
3	Pendapatan dari perdagangan lintas batas	Internal	5	3	S	15
4	Harga barang yang dijual lebih murah	Internal	5	2	S	10
5	Kerjasama yang baik antara pemerintah, pedagang dan masyarakat	Internal	4	4	S	16
6	Memiliki rekanan distributor	Internal	4	2	S	8
7	Kualitas barang	Internal	4	1	S	4
8	Partisipasi dagang orang asli Papua	Internal	2	3	W	6
9	Akses ke perbatasan yang masih kurang	Internal	2	4	W	8
10	Modal usaha yang terbatas	Internal	4	1	W	4
11	Kualitas sumber daya manusia (SDM)	Internal	4	3	W	12
12	Kurangnya variasi penjualan produk	Internal	4	1	W	4
13	Memiliki pangsa pasar	Eksternal	5	2	O	10
14	Permintaan tinggi	Eksternal	5	2	O	10
15	Memasarkan komoditas local	Eksternal	5	1	O	5
16	Pengembangan jasa angkutan umum	Eksternal	5	4	O	20
17	Penyewaan tempat usaha	Eksternal	4	4	O	16
18	Daya beli masyarakat	Eksternal	5	4	O	20

19	Persaingan dengan pedagang dari PNG	Eksternal	2	1	T	2
20	Kriminalitas di kawasan perbatasan	Eksternal	5	4	T	20
21	Penutupan wilayah perbatasan karena alasan keamanan	Eksternal	5	4	T	20
RATA-RATA FAKTOR INTERNAL			4			
RATA-RATA FAKTOR EKSTERNAL			4,6			

Sumber : Data diolah juli, 2020

$\Sigma S$ (Kekuatan)	73	<b>SO = 73 + 81 = 154 : grand strategy</b>
$\Sigma W$ (kelemahan)	34	
$\Sigma O$ (Kesempatan)	81	
$\Sigma T$ (Hambatan)	42	
		<b>ST = 73 + 42 = 115</b>
		<b>WO = 34 + 81 = 115</b>
		<b>WT = 34 + 42 = 76</b>

Sumber : Data diolah juli, 2020

Berdasarkan analisis SWOT dimana strategi yang cocok untuk dipakai adalah strategi SO yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Oleh sebab itu dibuat perumusan strategi-strategi melalui perpaduan faktor-faktor tersebut. Agar tercipta strategi yang dapat dipakai untuk mendukung peningkatan perdagangan lokal di kawasan perbatasan RI – PNG.

• Strategi S-O

Dalam strategi SO, perusahaan atau organisasi mengejar peluang-peluang dari luar dengan mempertimbangkan kekuatan organisasi. Strategi yang disusun berdasarkan analisis ini adalah :

1. Terus melakukan pengembangan dan peningkatan pasar perbatasan baik itu dari segi fasilitas maupun barang yang diperjualbelikan. Sehingga posisi pasar yang strategis dan adanya pangsa pasar karena banyaknya pengunjung dan tingginya permintaan dan daya beli masyarakat dan harga jual barang yang lebih murah dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan pendapatan para pedagang maupun perekonomian di kawasan pasar perbatasan RI-PNG.
2. Membuat pameran atau festival di kawasan pasar perbatasan yang dapat menarik pengunjung baik itu dari Indonesia maupun PNG.
3. Pengembangan penjualan komoditas lokal atau sumber daya yang ada di kawasan perbatasan. Kawasan perbatasan memiliki sumber daya hutan yang dapat dijadikan komoditas untuk di ekspor ke PNG, seperti kulit kayu masohi dan vanili.
4. Melakukan pengembangan jasa angkutan umum dari Jayapura menuju ke kawasan pasar perbatasan beserta dengan terminalnya. Dengan adanya jasa angkutan umum maka akan dapat menarik lebih banyak pengunjung. Pengunjung yang bertambah tersebut dapat membuat usaha penjualan para pedagang dapat meningkat karena bertambahnya konsumen.

• Strategi W - O

Strategi yang ditetapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Identifikasi strategi dari hasil analisis ini adalah :

1. Membuka rute jasa angkutan umum Jayapura - Skouw dan juga sebaliknya beserta terminalnya.
2. Memanfaatkan dengan baik tempat usaha yang telah disediakan oleh pemerintah dan juga perlu di adakan penambahan tempat untuk berjualan bagi pedagang baru.
3. Bekerjasama dengan pihak perbankan untuk memberikan penyaluran kredit kepada pedagang yang modalnya terbatas.
4. Meningkatkan minat kewirausahaan dan kualitas sumber daya manusia terlebih orang asli Papua, dengan memberikan pelatihan seputar kewirausahaan dan teknik-teknik mengelola bisnis dan membuat laporan keuangan yang baik. Serta melakukan pembimbingan usaha bagi pedagang.

• Strategi S - T

Strategi ini ditetapkan berdasarkan kekuatan yang dimiliki oleh organisasi untuk mengatasi ancaman yang terdeteksi. Identifikasi strategi dari hasil analisis ini adalah :

1. Meningkatkan kerjasama yang baik dengan para distributor agar barang dapat diperoleh dengan murah dan di jual juga dengan harga yang murah dan juga meningkatkan kualitas barang yang dijual agar dapat memenangkan persaingan.
  2. Meningkatkan keamanan di wilayah perbatasan RI – PNG dengan melakukan peningkatan pengawasan wilayah oleh pihak TNI – POLRI.
  3. Mengembangkan sektor-sektor lain yang memiliki peluang sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat di kawasan perbatasan. Seperti sektor pertanian, sehingga pada saat pasar perbatasan harus ditutup karena alasan keamanan, maka para pedagang bisa memiliki pekerjaan sampingan untuk menopang kehidupan mereka.
- Strategi W – T  
Strategi ini dilakukan untuk menguranci kelemahan dan menghindar dari ancaman eksternal. Identifikasi strategi pada analisis ini adalah :

1. Melakukan peningkatan kerjasama pengawasan dan keamanan yang lebih intensif antara pemerintah Indonesia maupun Papua New Guinea (PNG).
2. Memberikan bantuan dana usaha bagi para pedagang untuk dapat mengembangkan usahanya.

Perumusan strategi–strategi yang telah dibuat selanjutnya dimasukkan kedalam matriks SWOT agar dapat digambarkan dengan jelas kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki dan disesuaikan dengan peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi. Dari matriks SWOT ini dapat dilihat 4 (empat) tipe strategi yang dapat dipakai dalam rangka meningkatkan perdagangan para pedagang lokal di kawasan perbatasan RI – PNG.

**Tabel 12.**  
**Matriks SWOT Strategi Perdagangan terhadap kesejahteraan di Perbatasan RI-PNG**

<b>Internal</b>          <b>Eksternal</b>	<b>KEKUATAN (S)</b>	<b>KELEMAHAN (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Letak geografis perbatasan RI-PNG dalam menunjang proses perdagangan</li> <li>2. Jumlah pengunjung</li> <li>3. Pendapatan dari perdagangan lintas batas</li> <li>4. Harga barang yang dijual lebih murah</li> <li>5. Kerjasama yang baik antara pemerintah, pedagang dan masyarakat.</li> <li>6. Memiliki rekanan distributor</li> <li>7. Kualitas barang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Partisipasi dagang orang asli papua</li> <li>2. Akses ke perbatasan yang masih kurang</li> <li>3. Modal usaha yang terbatas</li> <li>4. Kualitas sumber daya manusia</li> <li>5. Kurangnya variasi penjualan produk</li> </ol>
<b>PELUANG (O)</b>	<b>STRATEGI (S-O)</b>	<b>STRATEGI (W-O)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki pangsa pasar</li> <li>2. Permintaan tinggi</li> <li>3. Memasarkan komoditas lokal</li> <li>4. Pengembangan jasa angkutan umum</li> <li>5. Penyewaan tempat usaha</li> <li>6. Daya beli masyarakat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. melakukan pengembangan dan peningkatan pasar perbatasan baik itu dari segi fasilitas maupun barang yang diperjualbelikan.</li> <li>2. Membuat pameran atau festival di kawasan pasar perbatasan yang dapat menarik pengunjung baik itu dari Indonesia maupun PNG.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuka rute jasa angkutan umum Jayapura - Skouw dan juga sebaliknya beserta terminalnya.</li> <li>2. Memanfaatkan dengan baik tempat usaha yang telah disediakan oleh pemerintah</li> <li>3. Bekerjasama dengan pihak perbankan untuk</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Pengembangan penjualan komoditas lokal atau sumber daya yang ada di kawasan perbatasan.</li> <li>4. pengembangan jasa angkutan umum dari Jayapura menuju ke kawasan pasar perbatasan beserta dengan terminalnya.</li> </ol>	<p>memberikan penyaluran kredit kepada pedagang yang modalnya terbatas.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Meningkatkan minat kewirausahaan dan kualitas sumber daya manusia terlebih orang asli Papua</li> </ol>
<p><b>ANCAMAN (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Persaingan dengan pedagang dari PNG</li> <li>2. Kriminalitas yang terjadi</li> <li>3. Penutupan wilayah perbatasan karena alasan perbatasan</li> </ol>	<p><b>STRATEGI (S-T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kerjasama yang baik dengan para distributor</li> <li>2. Meningkatkan keamanan di wilayah perbatasan RI-PNG dengan melakukan peningkatan pengawasan wilayah oleh pihak TNI POLRI.</li> <li>3. Mengembangkan sektor-sektor lain yang memiliki peluang sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat di kawasan perbatasan</li> </ol>	<p><b>STRATEGI(W-T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan peningkatan kerjasama pengawasan dan keamanan yang lebih intensif antara pemerintah Indonesia maupun Papua New Guinea (PNG).</li> <li>2. Memberikan bantuan dana usaha bagi para pedagang untuk dapat mengembangkan usahanya.</li> </ol>

Sumber : Data diolah juli, 2020

### Interpretasi Hasil

Dari hasil analisis yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa perdagangan lintas batas di kawasan RI-PNG memiliki kekuatan bahkan peluang yang besar untuk terus berkembang terlebih untuk dapat meningkatkan kesejahteraan para pedagang asal Indonesia yang berjualan di kawasan perbatasan tersebut. Kekuatan yang termasuk dalam faktor internal dan peluang yang termasuk dalam faktor eksternal membuat posisi perdagangan di kawasan perbatasan RI-PNG sangat menguntungkan dan mampu untuk mengalami peningkatan yang lebih baik. Dengan memakai strategi SO, setiap kekuatan yang ada dapat dipakai untuk memanfaatkan peluang-peluang agar dapat mendukung peningkatan perdagangan para pedagang perbatasan RI – PNG.

### PENUTUP

#### Kesimpulan

1. Profil perdagangan terhadap kesejahteraan pedagang masyarakat lokal perbatasan PNG terdapat beberapa karakteristik dalam penelitian ini, yaitu : Suku, umur/ Usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, Bentuk Usaha dan Lama Usaha, Pendapatan Pedagang dan Pendapatan Bersih dalam kurun waktu satu minggu di Perbatasan RI- PNG dari 20 orang yaitu :
  - **Suku/etnis** terdiri atas responden suku Papua sebanyak 5 responden atau 25 %, responden etnis non Papua berjumlah 15 responden atau 75 %.
  - **Umur/ Usia** terdiri atas responden berusia 21-30 tahun sebanyak 8 responden atau 40 %, responden berusia 31-40 tahun sebanyak 4 responden atau 20 %, responden berusia 41-50 tahun sebanyak 5 responden atau 25 %, responden berusia 51-63 tahun sebanyak 3 responden atau 15 %.

- **Jenis Kelamin** terdiri atas responden Pria sebanyak 6 responden atau 30 % dan responden Wanita sebanyak 14 responden atau sekitar 70 %.
- **Tingkat Pendidikan** terdiri atas responden tidak sekolah tidak ada, responden SD sebanyak 1 responden atau 5 %, responden SMP sebanyak 5 responden atau 25 %, responden SMA sebanyak 13 responden atau 65 %, responden S1 sebanyak 1 responden atau 5 %.
- **Jenis Usaha**, dari 20 responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini yaitu Pinang dan makanan khas Papua sebanyak 5 responden atau sekitar 25 %, Pakaian sebanyak 4 responden atau sekitar 20 %, Kios Kelontong sebanyak 3 atau sekitar 15 %, Elektronik sebanyak 5 responden atau sekitar 25 %, bengkel sebanyak 1 responden atau sekitar 5 %, Pecah belah sebanyak 1 responden atau sekitar 5 %, Warung makan sebanyak 1 responden atau sekitar 5 %.
- **Bentuk Usaha**, usaha terdiri dari usaha individu sebanyak 18 responden atau 90 %. Responden usaha keluarga sebanyak 2 responden atau 10 %.
- **Lama Usaha**, 1-5 tahun sebanyak 11 responden atau 55 %, responden dengan lama usaha 6-10 tahun sebanyak 7 responden atau 25 %, dan responden dengan lama usaha 11-15 tahun sebanyak 2 responden atau 10 %.
- **Pendapatan Pedagang di Perbatasan RI- PNG**, Sebanyak 15 responden Non Papua hampir secara keseluruhan menggunakan 3-4 hari pasar untuk berdagang. Responden menyatakan bahwa dalam satu minggu hanya ada 3 hari pasar yang sudah ditetapkan oleh Pemerintah, jadi dimanfaatkan sebisa mungkin untuk memperoleh keuntungan dari setiap hari pasar meskipun di hari ke-3 (hari sabtu) hanya sedikit konsumen yang datang untuk berbelanja.

Sebanyak 1 responden Non Papua dari jumlah keseluruhan responden yang menggunakan 5-6 hari pasar untuk berdagang. Responden menyatakan bahwa tempatnya berdagang menjadi tempat tinggal responden tersebut.

Perdagangan yang terjadi di wilayah perbatasan ini sebenarnya sangat menarik serta menguntungkan sehingga banyak Pedagang Non Papua dari daerah perkotaan yang datang untuk berdagang di kawasan perbatasan ini dengan beredarnya mata uang kina yang sangat besar di wilayah pasar perbatasan. Tetapi Masyarakat Asli Papua yang berada di sekitar wilayah perbatasan tidak begitu antusias dengan perdagangan di lintas batas ini.

Perdagangan merupakan suatu kegiatan perekonomian untuk mendapatkan kesejahteraan. Kesejahteraan dalam penelitian ini adalah tingkat pendapatan yang diterima oleh pedagang yang melakukan perdagangan di wilayah pasar perbatasan antara RI-PNG. Tingkat pendapatan perhari dari setiap pedagang berbeda-beda, pendapatan yang diterima pedagang Asli Papua dalam satu hari pasar lebih kecil dibandingkan dengan pendapatan yang di terima oleh pedagang Non Papua yang memiliki pendapatan lebih besar dalam satu hari pasar.

Sebanyak 5 responden pedagang Asli Papua yang menjadi sampel dalam penelitian ini diketahui bahwa pendapatan terkecil yang diterima oleh pedagang Asli Papua sebesar Rp. 200.000,- dan pendapatan terbesar yang diterima sebesar Rp. 1.500.000,- dalam satu hari pasar.

Sebanyak 15 responden pedagang Non Papua memiliki pendapatan perhari pasar yang lebih tinggi dari pedagang Asli Papua. Pendapatan terkecil yang diterima oleh pedagang Non Papua sebesar Rp. 600.000,- dan pendapatan tertinggi mencapai Rp. 10.000.000,- dalam satu hari pasar.

- **Pendapatan Bersih dalam kurun waktu satu minggu**

Dari data pendapatan bersih yang diterima oleh pedagang di wilayah pasar perbatasan, diketahui bahwa pendapatan tertinggi mencapai lebih dari Rp. 4.500.000,- dan terendah mencapai kurang dari Rp. 500.000,- dalam kurun waktu satu minggu. Apabila di hitung dalam kurun waktu 1 bulan atau rata-rata 16 hari berdagang, maka pendapatan rata-rata tertinggi adalah Rp. 72.000.000 dan paling sedikit adalah Rp 8.000.000.. Dari 20 menunjukkan bahwa Pendapatan bersih terbesar yang di terima oleh pedagang di wilayah pasar perbatasan antara Rp. 500.000,- sampai Rp. 1.500.000,- dan pendapatan bersih yang diterima antara Rp. 1.500.000,- sampai Rp. 2.500.000,- juga cukup besar, maka dapat di simpulkan bahwa sebagian besar pedagang di wilayah pasar perbatasan memperoleh pendapatan bersih rata-rata yaitu antara Rp. 500.000,- sampai Rp. 1.500.000,- dalam jangka waktu satu minggu.

Berdasarkan rata-rata pendapatan bersih yang diterima oleh pedagang, ada empat hal yang harus diperhatikan untuk melihat kesejahteraan dari setiap pedagang. yaitu : Pendapatan bersih yang digunakan untuk kebutuhan Rumah Tangga, Kebutuhan Pendidikan, Kebutuhan Kesehatan dan Kebutuhan Sekunder atau kebutuhan lainnya.

2. Faktor pendukung keberhasilan tertinggi pada faktor yang menghambat adalah kualitas SDM. Oleh sebab itu dibuat rekomendasi kebijakan berupa pemerataan hubungan kerjasama antara pemerintah dan para pedagang, dan pemerintah dapat mengembangkan program pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia dari para pedagang, serta melakukan pengembangan pasar dan membangun jalur transportasi umum dari kota Jayapura menuju ke kawasan perbatasan di Skouw dan hasil analisis SWOT yang dilakukan terdapat beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pendapatan pedagang di kawasan perbatasan RI-PNG. Strategi-strategi tersebut antara lain, pengembangan pasar dan produk terutama komoditas lokal, penyaluran modal usaha baik dalam bentuk bantuan atau pinjaman, pengembangan jasa angkutan umum, diadakannya pameran atau festival di perbatasan untuk menarik pengunjung, adanya pelatihan untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan, menjalin hubungan kerjasama yang baik, pengembangan sektor-sektor lain antar pemerintah dan para pedagang yang berpeluang, meningkatkan keamanan dan kualitas sumber daya manusia dari para pedagang, serta melakukan pengembangan pasar dan membangun jalur transportasi umum dari kota Jayapura menuju ke kawasan perbatasan di Skouw . dengan berdasarkan hasil analisis SWOT ditemukan Strategi SO, setiap kekuatan yang ada dapat dipakai untuk memanfaatkan peluang-peluang agar dapat mendukung peningkatan perdagangan para pedagang perbatasan RI -PNG.

### Saran

1. Perlunya pemerintah terus mendukung perdagangan dengan memperhatikan para pedagang lokal di kawasan perbatasan RI – PNG dengan program-program yang dapat meningkatkan kualitas, peningkatan pendapatan terhadap kesejahteraan pedagang.
2. Perlunya pedagang di kawasan perbatasan RI – PNG, agar dapat terus mengembangkan usaha dalam berjualan dan memakai setiap peluang yang ada untuk dapat meningkatkan pendapatan dengan tetap mengikuti Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. (2006). *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi VI, Jakarta : PT Rineka Cipta;
- Dinamika, I. (2015). *Mobalitas penduduk di sektor informal* , Disertasi Doktor. Malang : Universitas Brawijaya;
- Gunawan, S. (2004 : 24). *Analisis mengenai dampak lingkungan* . Yogyakarta: Gadjah madah university press;
- Hamid; Sri Handoyo Mukti; Tien Widiyanto. (2001). *Kawasan Perbatasan Kalimantan Permasalahan dan Konsep Pengembangan*. Jakarta: Pusat Pengkajian Kebijakan Teknologi Pengembangan Wilayah-BPPT;
- Iek, Mesak dan Ratang, Sarlota A. (2020). *Perception of creative economy in supporting family economy In Jayapura City*. *Advances in Social Sciences Research Journal*. 7. 351-359;
- Marlissa, Elsyah R. (2020). *The Effect of Gross Regional Domestic Product and Fiscal Decentralization on Supply Chain Fiscal Capacity Management in Papua Province*. *International Journal of Supply Chain Management*. 9. 160-163. ExcelingTech Publishers, London, UK;
- Meleong. (2007). *Metode Penelitian Bisnis (pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R dan D)*. Bandung: Alfabeta;
- Natsir, M. (2014). *Massa pra barter*. In *Ekonomi Moneter Dan Kebanksentralan* (p. 3). Jakarta: Mitra Wacana Media;
- Rintuh, C., & Miar. (2005). *Kelembagaan Ekonomi Rakyat Edisi 1 Cetak 3 hal. 6 pengertian perdagangan sektor informal*. Yogyakarta: BPFE;

- Riwanto. (2002). menurut guo perbatasan. In A. 2014;
- Shadily, H. (1984). Menurut Mayor Polak Pengertian Masyarakat, Menurut Durning Pengertian Masyarakat Lokal. In Abu Ahmadi;
- Shumba, V. (2014). The journey towards productive entrepreneurship : A theoretical review of the entrepreneur in Zimbabwe. International Journal of Economics Commence and Management Vol.II, No.7 , 4;
- Sidabutar, Alexander A. V; Marlissa, Elsyhan R; Siahainenia, Joddy E. H; Rimalutur, Tince. (2019). Analisis Pola Perdagangan Dan Tingkat Kesejahteraan Pedagang Lokal Di Wilayah Perbatasan RI – PNG. Jurnal Kajian Ekonomi dan Studi Pembangunan. Volume VI No. 2, Agustus 2019;
- Sutaat. (2012). Pemberdayaan masyarakat, daerah perbatasan antar negara. Vol.17, No.01, Jurnal sosiokonsepsia ;
- Sutopo, Y. K., & Ardianti, R. R. (2014). pedagang sektor informal. In Analisis pengelolaan sumber daya manusia sektor Angora (p. 2 );
- Todaro, M. P. (2008). Pembangunan filsafat Ekonomi : Upaya mencari kesejahteraan Bersama cetak ke-1. Yogyakarta: Kansius;
- Triuwono, I., & Erani, A. (2003). Kemunculan sektor informal melahirkan dua perspektif yang berbeda. In Emasipasi nila lokal ekonomi dan Bisnis Pascasentralisasi pembangunan (p. 42);
- Wijayanti, H. (2018). Prinsip Mekanisme Pasar Ekonomi Permintaan Dan Penawaran.