



## Kesejahteraan bersama melalui hubungan dagangan dan sosial di sempadan Kalimantan Barat dan Serikin, Sarawak

Noor Rahamah Abu Bakar<sup>1</sup>, Mohd. Yusof Abdullah<sup>2</sup>, Abd. Hair Awang<sup>1</sup>, Junaenah Sulehan<sup>1</sup>,  
Ong Puay Liu<sup>3</sup>

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

Correspondence: Noor Rahamah Abu Bakar (email: rahamah@ukm.my)

### Abstrak

Masyarakat di sempadan sesebuah negara telah lama hidup dengan aman dan sejahtera melalui perkongsian budaya dan ekonomi. Masyarakat di kedua belah sempadan masing-masing mempunyai hubungan darah dan sosial sejak lama sebelum pembentukan sempadan geo-politik moden diwujudkan. Hubungan yang arkab ini diteruskan melalui aktiviti perdagangan di kawasan sempadan seperti di Pasar Minggu Serikin, Sarawak. Aktiviti jual beli di Serikin telah melanjutkan hubungan sosial masyarakat di sempadan Sarawak dan Kalimantan Barat khususnya untuk kesejahteraan bersama. Makalah ini membincangkan aktiviti dagangan yang dijalankan di pekan Serikin dan bagaimana hubungan dagangan ini membantu memberikan kesejahteraan hidup kepada masyarakat di sempadan dua buah negara.

**Katakunci:** hubungan dagangan, keharmonian sempadan, kesejahteraan bersama, komuniti sempadan, sosio-budaya, usahawan

## Shared prosperity through trade and social relations: The case of West Kalimantan - Serikin, Sarawak border area

### Abstract

Communities at the Indonesia's West Kalimantan and Malaysia's Serikin, Sarawak border had long lived in peace and harmony through the sharing of economic and cultural activities. Communities from both sides of the border have both blood and social ties even before the formation of the modern geo-political boundary. The close relationship continues through border trade activities such as the Serikin Weekend Market. Selling and buying activities had sustained the social ties at this Sarawak and West Kalimantan border. This article discusses the trade activities carried out at Serikin town and how the trade relationship helped to bring harmony to the communities at both both sides of the border.

**Keywords:** border community, border harmony, culture, entrepreneur, shared prosperity, trade relations

### Pengenalan

Semua negara di dunia ini mempunyai sempadan masing-masing sama ada sempadan darat, maritim atau udara. Malaysia mempunyai tiga sempadan darat dan enam sempadan maritim dengan beberapa negara di

Asia Tenggara (Anderson, 2003). Negeri Sarawak mempunyai sempadan darat yang panjang dengan Kalimantan di Kepulauan Borneo. Di beberapa kawasan sempadan Sarawak-Kalimantan ini terdapat penempatan penduduk. Satu daripada kawasan penempatan penduduk di sempadan Sarawak-Kalimantan Barat adalah Serikin di sebelah Sarawak dan Jagoi Babang di sebelah Kalimantan Barat. Serikin terletak kira-kira 80 km dari Bandaraya Kuching. Seperti komuniti sempadan di negara lain, komuniti di Serikin-Jagoi Babang juga telah lama hidup dengan aman dan sejahtera melalui perkongsian budaya dan ekonomi. Komuniti di kedua belah sempadan masing-masing mempunyai hubungan darah dan sosial sejak lama sebelum pembentukan sempadan geo-politik moden diwujudkan. Hubungan yang arkab ini diteruskan melalui aktiviti perdagangan di kawasan sempadan seperti di Pasar Minggu Serikin, Sarawak. Aktiviti jual beli di Serikin telah melanjutkan hubungan sosial komuniti di sempadan Sarawak dan Kalimantan Barat khususnya untuk kesejahteraan bersama. Makalah ini membincangkan aktiviti dagangan yang dijalankan di Serikin, Sarawak dan bagaimana hubungan dagangan ini membantu memberikan kesejahteraan hidup kepada komuniti di sempadan dua buah negara.

### Data dan metodologi kajian

Data bagi kajian ini diperoleh daripada sampel seramai 51 orang responden yang mempunyai jumlah seramai 351 peniaga di bazaar Serikin dengan mengambil 15 peratus daripada populasi peniaga. Meneliti kepada taburan tempat tinggal responden, majoriti (57 %) adalah dari Pontianak, diikuti oleh Sangau Ledo (14 %), dan Serikin sebanyak 8 peratus (Jadual 1). Keadaan ini menunjukkan bahawa peniaga dari Pontianak telah mengambil tempoh perjalanan yang panjang untuk ke Serikin (Rajah 1). Profil umur responden menunjukkan purata umur adalah antara 41-50 tahun. Hanya 2 orang peniaga yang berumur antara 51-60 tahun. Dari segi tahap pendidikan, sebanyak 45.1 peratus memperolehi pendidikan tahap sekolah menengah atas, 21.6 peratus sekolah rendah dan 11.8 peratus tahap universiti. Seramai 40 orang responden mengatakan bahawa mereka mempunyai pengalaman dalam bidang perniagaan, iaitu, antara 5 – 10 tahun.

**Jadual 1. Tempat tinggal tetap responden**

Tempat	Bil.	%
Bengkayan	1	2.0
Jawa Barat	1	2.0
Kg. Duyoh	1	2.0
Kuala Dua	1	2.0
Pemangkat	2	3.9
Pontianak	29	56.9
Sangau Ledo	7	13.7
Seluas	2	3.9
Serikin	4	7.8
Singkawang	2	3.9
Tebudu	1	2.0
Jumlah	51	100.0



**Rajah 1.** Kawasan kajian di Perbatasan Serikin, Sarawak - Kalimantan

Didapati bahawa perniagaan berasaskan hasil pertanian yang terdiri daripada sayuran, buah-buahan dan barangan elektrik tidak memberikan pulangan yang tinggi kepada peniaga. Bagaimanapun, seorang responden yang menyewa tapak niaga memperolehi RM2,000.00 sebulan (Jadual 2).

**Jadual 2.** Purata nilai belian bekalan, jualan dan untung bersih sebulan mengikut jenis perniagaan

Jenis produk & perkhidmatan	Bilangan <sup>1</sup>	Belian	Jualan	Untung Bersih
Sewa Tapak Niaga	1	RM0.00	RM3,000.00	RM2,000.00
Restoran	5	RM1,200.00	RM1,660.00	RM840.00
Herba	1	RM1,000.00	RM1,200.00	RM800.00
Perabot dan kraf	3	RM2,767.00	RM2,233.00	RM700.00
Kedai kain dan pakaian	14	RM2,150.00	RM2,443.00	RM589.00
Sayur dan buah-buahan	5	RM 230.00	RM380.00	RM300.00
Barang elektrik	2	RM250.00	RM500.00	RM250.00
Lain-lain	19	RM2,689.00	RM3,158.00	RM800.00
Total	50	RM1,924.00	RM2,280.00	RM677.00

Nota: <sup>1</sup> Seorang responden tidak memberikan maklum balas.

## Hasil kajian dan perbincangan

Gambaran yang tepat mengenai keusahawanan wujud apabila ia dilihat sebagai satu aktiviti sosial. Membentuk satu entiti perniagaan memerlukan rangkaian hubungan bagi mendapatkan modal, membeli barangan daripada orang lain dan akhirnya sama-sama berjaya atau gagal hasil daripada keupayaan menjual barangan. Dalam perniagaan, hubungan antara individu atau kumpulan sangat penting. Menurut Timmons' (1994), lima daripada enam ciri keusahawanan yang dikenal pasti sesuai sebagai aktiviti yang dijalankan secara individu adalah yang tidak atau kurang mempunyai interaksi dengan orang lain seperti perlumbaan kapal layar berseorangan.

Ahli sosiologi organisasi termasuk Howard Aldrich (1986) dan John Freeman (1996) telah membentuk teori dan membuat penyelidikan dari segi aspek implikasi keusahawanan sebagai proses sosial. Menurut Aldrich (1986), rangkaian sosial memudahkan aktiviti keusahawanan dengan memperkenalkan mereka kepada peluang yang tidak diketahui dan pada masa yang sama juga memberikan maklumat tentang sumber-sumber kepada peluang yang baru. Keadaan ini menunjukkan bahawa kejayaan bukan hanya bertumpu kepada kedudukan awal usahawan itu sendiri tetapi juga kepada hubungan peribadi yang diwujudkan dan dikekalkan sepanjang proses aktiviti perniagaan berjalan.

Freeman (1996) menyatakan bahawa usahawan yang berjaya mempunyai kemahiran dalam menggunakan masa mereka membentuk hubungan dengan orang lain yang sangat penting dalam bidang perniagaan yang diceburi. Menceburi dalam bidang perniagaan mungkin bermula daripada idea seorang atau sekumpulan individu, tetapi ia memerlukan lebih ramai individu untuk menyelesaikan masalah semasa membentuk sebuah perniagaan yang berjaya. Selalunya masalah yang wujud dapat diselesaikan melalui rangkaian yang wujud atau melalui 'orang dalaman', iaitu keluarga, rakan-rakan dan rakan kongsi. Apabila perniagaan mula berkembang, usahawan perlu membabitkan rangkaian sosial yang lebih luas dan melibatkan 'orang luar' seperti pelanggan, kerajaan dan institusi kewangan. Menurut Freeman (1996), walaupun modal itu penting bagi kejayaan sebuah perniagaan, rangkaian menjadi lebih penting untuk kejayaan sebuah perniagaan.

Apabila seseorang usahawan telah menentukan hubungan mana yang lebih penting bagi kejayaan perniagaannya, maka kebanyakan masa digunakan bagi membangun dan mengekalkan hubungan ini. Ini menunjukkan bahawa usahawan yang berjaya dapat memujuk orang lain membentuk hubungan dan membantu pembangunan perniagaan mereka. Bentuk rantai sosial keusahawanan ini menunjukkan bahawa mereka menggunakan banyak daripada masa mereka dalam kumpulan.

Dari segi sejarah, penduduk di kawasan sempadan Kalimantan Barat dan Serikin, Sarawak ini berasal daripada keturunan yang sama iaitu Jagoi Gunung yang mendiami kawasan tanah tinggi berhampiran Serikin. Dari semasa ke semasa mereka meneroka ke kawasan sekitar sehinggalah apabila sempadan Malaysia-Indonesia dikuatkuasakan, maka penduduk ini terpisah di sempadan kedua negara. Namun, hubungan keluarga masih berterusan dan apabila Serikin menjadi pasar di hujung minggu, hubungan ini terus berkembang. Pasar Minggu Serikin beroperasi mulai petang Jumaat hingga petang Ahad setiap minggu. Pasar Minggu ini menjadi semakin popular kerana pengunjung yang ramai. Pemerhatian di lapangan mendapati jumlah pengunjung pada hari Sabtu adalah kira-kira 3 ribu orang. Pengunjung adalah dari Kuching dan juga pelancong asing atau pelawat dari Semenanjung Malaysia. Mereka suka membeli belah di Serikin kerana pelbagai alasan seperti harga yang berpatutan dan boleh tawar-menawar, pelbagai pilihan barangan, dekat dengan Kuching dan juga rasa ingin tahu tentang pasar ini selepas mendapat publisiti dan hebahan di media massa atau cerita daripada rakan-rakan. Pasar ini telah menyumbang kepada peluang berniaga kepada penduduk Serikin dan Kalimantan Barat. Kewujudan Pasar Minggu Serikin ini adalah manifestasi kepada dasar Malaysia untuk memakmurkan jiran. Makalah ini membincangkan aktiviti dagangan yang dijalankan di Serikin, Sarawak dan bagaimana hubungan dagangan ini membantu memberikan kesejahteraan hidup kepada masyarakat di sempadan dua buah negara.

Salah satu sebab peniaga Indonesia masih terus berminat berniaga di Serikin adalah kerana adanya ramai pelanggan. Responden juga menyatakan bahawa mereka tidak ada masalah dari segi birokrasi dengan pihak Majlis Tempatan. Peniaga hanya dikenakan bayaran RM5.00 kepada Majlis Tempatan untuk membersihkan kawasan perniagaan. Apabila jenis perniagaan diambil kira, mereka terlibat dalam pelbagai aktiviti, seperti pakaian, kedai kain, restoren, barang elektrik, perabot, herba, sewa tapak berniaga dan juga barangan tradisional. Pelanggan bagi perniagaan ini majoritinya adalah masyarakat tempatan. Peniaga Indonesia menyatakan bahawa komuniti tempatan bersedia menerima mereka dan mereka rasa selamat menjalankan aktiviti perniagaan di Serikin. Tidak ada responden yang menghadapi masalah semasa menjalankan aktiviti perniagaan mereka. Ini adalah kerana amalan budaya dan juga agama yang mereka pegang.

Untuk memberikan sedikit gambaran tentang hubungan antara peniaga Indonesia dan komuniti tempatan, dapat dilihat daripada bilangan pekerja yang membantu mereka dalam aktiviti perniagaan. Terdapat ramai pekerja tempatan dan juga dari Indonesia yang bekerja di restoren dan sebagai pembantu di kedai kain dan pakaian. Keadaan ini menunjukkan bahawa peniaga Indonesia dan juga tempatan bergantung kepada saudara-mara, rakan dan juga komuniti tempatan untuk membantu mereka.

## Kesimpulan

Peniaga Indonesia datang ke Serikin dan terlibat dalam aktiviti keusahawanan sebagai pemilik perniagaan kecil-kecilan. Keterlibatan mereka dalam aktiviti perniagaan dipengaruhi oleh kedua-dua faktor tarikan dan tolakan. Berminat menjalankan perniagaan di Serikin adalah disebabkan oleh peluang perniagaan (faktor tarikan) dan juga pengangguran di tempat asal (faktor tolakan). Hubungan kekeluargaan yang masih wujud membantu peniaga Indonesia menjalankan perniagaan sendiri di Serikin. Pemilihan untuk kekal menjalankan perniagaan memberikan gambaran wujudnya satu pola hubungan antara komuniti di kedua-dua sempadan. Angkubah ekonomi dan sosio budaya memberikan kesan yang kuat ke atas bilangan yang tinggi peniaga Indonesia menjalankan aktiviti perniagaan di sempadan Malaysia-Indonesia. Oleh yang demikian, adalah wajar jika dikatakan bahawa hubungan dagangan dan sosial di sempadan Kalimantan Barat dan Serikin Sarawak telah mewujudkan kesejahteraan bersama antara kedua-dua komuniti.

## Rujukan

- Aldrich H, Zimmer S (1986) Entrepreneurship through social networks. In: Sexton DL, Smilor RW (eds) *The art and science of entrepreneurship*, pp.3-23. Cambridge, Ballinger, MA.
- Bird BJ (1989) *Entrepreneurial behavior*. Scott, Foresman and Company, London.
- Freeman J (1996) Venture capital as an economy of time. Working paper. Haas Business School, University of California at Berkeley.
- McClelland DC (1961) *The achieving society*. The Free Press, New York.
- Timmons JA (1994) *New venture creation: Entrepreneurship for the 21 st Century*. Fourth edition Irwin Press, Burr Ridge, IL.