

Fenomena Ekonomi Pedagang Etnis Bugis Di Miri Serawak Malaysia

Yana nuryanti¹, Nurjannah Hamid², Fauziah Umar³

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin Makassar, Indonesia

Abstrak

Penelitian berfokus pada objek pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak. 1. Bagaimana fenomena ekonomi pedagang etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia. 2. Faktor-faktor apa penyebab pedagang pakaian etnis Bugis berjualan di Miri Serawak Malaysia. 3. Apa kendala yang dihadapi pedagang pakaian etnis Bugis berjualan di Miri Serawak Malaysia. Metode penelitian ini deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1. Fenomena pedagang Etnis Bugis berjualan pakaian di Miri Serawak Malaysia seperti pada aspek pendapatan yang diperoleh sudah lebih baik. 2. Faktor penyebab pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia yakni faktor ekonomi, kemudahan akses perjalanan, kemudahan berjualan dikebun serta akses komunikasi antar para pedagang. 3. Kendala yang ditemui jika kendaraan bermasalah, kondisi hujan membuat medan ladang rusak membuat pengunjung malas datang belanja di ladang dan cukup ketatnya izin.

Kata Kunci: Fenomena Ekonomi, Pedagang, Etnis Bugis.

Copyright (c) 2023 Yana nuryanti

✉ Corresponding author :

Email Address : yana.nuryanti.0197@gmail.com

PENDAHULUAN

Bangsa Indonesia sebagai negara berkembang sebagian besar masyarakat Indonesia berada di tingkat ekonomi menengah ke bawah. Hal ini memicu kesenjangan di dalam masyarakat. Tingkat pengangguran terbuka dan pembengkakan sektor informal ditandai dengan rendahnya produktivitas dan penghasilan, yang disebabkan oleh ketidakmampuan sektor formal menyerap lebih banyak tenaga kerja karena pertumbuhan penduduk melebihi kecepatan penyediaan lapangan pekerjaan. Sektor ekonomi merupakan salah satu sendi kehidupan yang paling parah terkena dampaknya. Sangat banyak bidang-bidang usaha yang mengalami kebangkrutan yang mengakibatkan terjadinya pemutusan hubungan kerja bahkan tidak sedikit yang sampai gulung tikar, sehingga tingkat pengangguran meningkat dengan sangat drastis.

Berdasarkan hasil pengamatan penulis diketahui bahwa terjadinya kenaikan jumlah pedagang etnis Bugis ini yang sebelumnya pada tahun 2017 hanya berjumlah 82 naik menjadi 90 pedagang di tahun 2018 atau mengalami kenaikan sebesar 9,76% sedangkan pada tahun 2019 ini jumlah pedagang naik kembali yakni sebesar 101 pedagang atau naik sebesar 12,22% dari pada tahun sebelumnya. Banyaknya pedagang yang berada di kawasan Miri

Serawak ini menjadi menarik untuk diteliti, karena pedagang dengan jumlah yang banyak, jenis produk juga hampir sama yakni sebagaimana besar pakaian saja yang paling laku atau dicari oleh konsumen disana. Hal ini mengakibatkan yang cukup tingginya persaingan antar pedagang etnis Bugis ini dan mengakibatkan semakin banyaknya tantangan yang harus di hadapi oleh setiap usaha di sektor informal ini.

Dalam berdagang mereka tidak memiliki izin dari pemerintah setempat (illegal) akan tetapi hanya memiliki izin dari security ladang perkebunan saja dan para pedagang etnis Bugis ini akan dipunggut biaya sebesar 50 ringgit per hari, lokasi berjualan yang tidak pasti berpindah-pindah/tidak sama dan mau menempuh resiko dengan tingkat pendapatan yang bervariasi setiap kali berjualan. Kalau dilihat cara berdagang seperti ini yang lokasinya jauh dan berdagang secara illegal disertai resiko di negara orang lain serta perolehan tingkat pendapatan yang tidak pasti besaran keuntungannya. Pemilihan lokasi penelitian di Kota Miri Serawak Malaysia dikarenakan Kota Miri merupakan kota yang memiliki pangsa pasar yang besar untuk berdagang, selain itu lokasinya yang masih bisa dijangkau oleh pedagang dan adanya kelonggaran dari pemerintah setempat untuk berjualan. Terkait dengan latar belakang di atas maka penulis tertarik mengambil judul penelitian: Fenomena Ekonomi Pedagang Etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia.

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan analisis kualitatif. Pemilihan metode ini didasarkan pada pertimbangan data yang memberikan gambaran dan realita yang kompleks tentang apa yang dialami subjek penelitian sedemikian rupa yang menjadi gejala sosial yang konkrit dan dideskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Pendekatan kualitatif dalam penelitian ini untuk mengetahui "Fenomena Ekonomi Pedagang Etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia. Menurut Moleong (2003: 6), penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif adalah yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi (perhitungan) lainnya.

Menurut Bogdan & Tylor dalam Meleong (2003: 3) bahwa prosedur penelitian yang dapat menghasilkan data-data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati, sedangkan menurut Nawawi (1993: 60) yaitu sebagai prosedur pemecahan masalah yang diteliti dengan menggambarkan keadaan subjek/objek penelitian berdasarkan fakta yang ada dengan apa adanya.

Menurut Moleong (2003; 7), alat pengumpul data atau instrumen penelitian dalam metode kualitatif ialah peneliti harus terjun sendiri ke lapangan secara aktif. Teknik pengumpulan data yang sering digunakan ialah observasi partisipasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang didapat dari penelitian ini adalah berupa data yang disajikan dalam bentuk kata verbal, bukan dalam angka. Data muncul dalam kata yang berbeda dengan maksud yang sama. Data kata verbal yang beragam tersebut perlu diolah agar menjadi ringkas sistematis. Olahan tersebut mulai dari menuliskan hasil observasi, wawasan, atau merekam, mengedit, mengklasifikasi, dan mereduksi. Dengan demikian maka tipe penelitian yang digunakan adalah kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Di Miri tenaga kerja yang berasal dari Indonesia terutama dari Kalimantan Barat cukup besar berada disana. Di Kota Miri disana ada beberapa pasar dadakan atau tradisional. Pasar terbuka ini di sekitar wilayah ladang terdapat banyak TKI yang bertransaksi, baik sebagai pembeli atau penjual yang biasanya mereka berbelanja pakaian selepas mereka gajian karena mayoritas pembeli ini merupakan Tenaga Kerja Indonesia. Lokasi pasar terbuka ini dibuat seperti jalan ladang yang berukuran lumayan besar, lapangan terbuka sebesar lapangan bola milik ladang perusahaan-perusahaan di Miri seperti perkebunan Golden Star Ace Group, RH. Baligian Pal Oil Mill SDN BHD, Rimbunan Sawit Woodijaya Estate, Linau Mewah SDN BHD, Suajaya Mahir, Corp, SDN BHD, Plus Sun Best SDN BHD, Asco Green Plantation, Ekran Plantation SDN BHD, Sarawak Planted forest (Pulp and Paper) Project Bintulu serta Ladang Binu.

Kota ini sebagai salah satu tujuan pedagang etnis Bugis berdagang di sana dan Miri yang merupakan kota kedua terbesar di Sarawak, Negara Bagian Malaysia. Adapun rute jalur darat yang dilewati pedagang etnis Bugis dari Pontianak yang berjualan di Miri Serawak Malaysia memakan waktu kurang lebih sekitar 16 jam. Rute ini dimulai dari Pontianak, Ambawang menuju ke Sanggau melalui Simpang Ampar, Sosok, Kembayan lalu ke Pos Lintas Batas Nasional (PLBN) Entikong perbatasan milik Indonesia untuk pemeriksaan kemudian ke Pos Lintas Batas Nasional (PLBN) Tebedu milik Serawak Malaysia untuk diperiksa kembali. setelah proses selesai dimulai lagi rutanya lewat Serian, Sri Aman, Sibul, Bintulu melewati jalan Coastal dan Jalan Bekam maka sampailah ke Miri. Sektor informal yang ditempuh oleh pedagang etnis Bugis di Miri Serawak ini menjadi pilihan alternatif dalam kelangsungan hidup karena mudah memasukinya, tidak perlu ketrampilan khusus serta pasar yang ada di Miri Serawak ini kompetitif sesama pedagang, sehingga hal ini dapat menekan angka pengangguran dan kemiskinan bagi mereka. Disamping Pedagang etnis Bugis ini memiliki potensi untuk menciptakan lapangan kerja bagi tenaga kerja (keluarga, kenalan atau teman) yang tidak/kurang memiliki kemampuan dan keahlian yang memadai untuk bekerja di sektor formal, karena rendahnya pendidikan dan modal yang relatif kecil untuk proses jual belinya.

Perlu diketahui sebelumnya bahwa pada saat akan menyeberang ke Malaysia, sopir tak perlu turun dari kendaraan menjalani pemeriksaan, sopir mobil akan diperiksa kelengkapan imigrasinya di perlintasan luar bangunan. Namun penumpang mobil beserta barang bawaan pribadinya harus diturunkan melintasi bagian dalam Gedung Utama, yakni bagian layanan keberangkatan. Di depan ada loket pemeriksaan keimigrasian. Segala macam kelengkapan yang terdiri dari PLB, KTP dan paspor, diperiksa di sini. Ada tiga loket yang masing-masingnya dibatasi pita biru pembatas antrean. Bila pemeriksaan keimigrasian dan kepabeanan sudah selesai, maka pelintas batas dapat melanjutkan perjalanannya ke Malaysia. Untuk lalu lintas barang, hanya barang-barang pribadi saja yang diperiksa lewat alat scan pemindai. Untuk barang-barang bawaan dalam skala besar dari Indonesia ke Malaysia, maka pemeriksaan akan dilakukan oleh pihak Malaysia di wilayah Malaysia. Begitu pula sebaliknya, barang-barang dari Malaysia yang masuk ke Indonesia juga tidak diperiksa di Malaysia tapi akan diperiksa di PLBN di Entikong Indonesia ini. Perlu diketahui bahwa semua layanan ini gratis alias tanpa pungutan biaya.

1. Fenomena Pedagang Etnis Bugis Berjualan Pakaian di Miri Serawak Malaysia

a. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari kerja atau usaha yang telah dilakukan. Orang atau keluarga yang mempunyai status ekonomi atau pendapatan tinggi akan mempraktikkan gaya hidup yang mewah contohnya mereka cenderung konsumtif karena mereka mampu membeli semua yang dibutuhkan bila dibandingkan dengan keluarga yang kelas ekonominya kebawah.

1) Perbandingan pendapatan yang diperoleh ketika berjualan pakaian di tempat asal dan di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi seperti terlihat ramainya pembeli dan kalau fokus berjualan keuntungan mereka bisa 3 (tiga) kali lipat dari modal saat berjualan disini dan jelas ini mempengaruhi pendapatannya

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Jelaslah dek, disini lebih besar pendapatannya jika dibandingkan dengan kalau kita berjualan di Pontianak tempat asal kite". (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Menurut saya, kalau saya bandingkan jelaslah di Miri inilah, saya merasa pendapatan saya sedikit lebih baik dari pada pendapatan saya waktu bekerja di Pontianak, disini kita bisa untuk beberapa kali lipat dari modal". (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Kalau pendapatan sih jelas disini lebih baik hasilnya, biselah dapat lebih setiap bulannya untuk persiapan sekolah anak dan sedikit simpanan untuk masa depan kami sekeluarga nantinya". (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Jelas disini lebih besar dek, pendapatan saya, cuma itulah kita disini mau pandai-pandai dengan pihak *security* tuh agar bisa berjualan disini, hasil yang diperoleh cukuplah dan lebih baiklah dari pada ditempat asal kita di Pontianak". (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Disinilah lebih besar dan kalau lagi beruntung bisa berkali lipat untungnya dibandingkan modal, tapi mau kerja keras, ulet dan tahan mental karena maklumlah negeri orang nih.". (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara secara umum bahwa para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan pendapatan para pedagang etnis Bugis yang berjualan pakaian di Miri ini, lebih besar dari pada pendapatan yang diperoleh pada waktu bekerja di Pontianak, bahkan bisa beberapa kali lipat dari modal yang ada.

Berdasarkan pengamatan penulis, para pedagang ini mau menempuh perjalanan jauh dengan berbagai resiko yang ada untuk berjualan di Miri Serawak Malaysia penyebab utama adalah karena pendapatan yang diperoleh bisa beberapa kali lipat jika berjualan di Pontianak atau tempat asalnya, akan tetapi

diperlukan kesabaran dan kekuatan mental dan kesungguhan untuk berjuang di negeri orang ini.

- 2) Pendapatan yang didapat memenuhi kehidupan sehari-hari baik secara individu maupun bersama keluarga

Berdasarkan hasil observasi dilapangan maupun dilingkungan kehidupan pedagang yang notabeneanya masih kenalan dan juga keluarga bahwa kehidupan sehari-hari mereka kini lebih baik jika dibandingkan sebelumnya.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Bisa dek, semenjak saya berjualan disini, kebutuhan hidup sehari-hari kami, baik untuk kebutuhan pribadi saya maupun berbagai kebutuhan keluarga baik istri dan anak-anak, Alhamdulillah terpenuhi dengan baik”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Semenjak kami berjualan disini nih, kebutuhan hidup keluarga bulanan/harian dan kebutuhan harian saya tercukupi dek dengan baik karena disini ada hasil pendapatannya lebih jelaslah”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Pendapatan yang saya terima semenjak berjualan disini, mencukupi kebutuhan hidup harian saya dan keluarga saya terutama anak-anak bisa hidup lebih baik, tapi itulah tempat nih jauh, perlu mental dan semangat kerja yang tinggi.”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Pendapatan yang saya terima, Alhamdulillah sampai saat ini bisa menghidupi keluarga dan diri saya pribadi tidak seperti dulu, yang pasti lebih baiklah dari pada tempat sebelumnya”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Mencukupi dek, Alhamdulillah semenjak berjualan disini pendapatan yang saya peroleh bisa untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga dengan baik, keluarga bisa hidup layak dan kebutuhan anak-anak untuk sekolah dan sehari-hari tercukupi.”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa pendapatan yang diterima, semenjak mereka berusaha berjualan di Miri Serawak Malaysia ini sampai saat ini bisa diandalkan untuk menghidupi hidup pribadi dan keluarga tidak seperti dulu sebelum berjualan di Miri ini akan tetapi dibutuhkan mental dan semangat kerja yang tinggi untuk itu.

Berdasarkan pengamatan penulis, sudah bisa pasti bahwa kalau untuk tingkat pendapatan yang diterima para pedagang dari etnis Bugis ini lebih besar jika dibandingkan dengan pendapatan berjualan pakaian di Indonesia dikarena nilai mata uang Malaysia yakni ringgit yang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai rupiah mata uang Indonesia, dan pembeli disana menganggap harga yang ditawarkan oleh pedagang pakaian ini tergolong murah menurut penilaian mereka

selain itu pembeli disana tidaklah banyak menawar seperti pembeli di Indonesia pada pasar tradisional yang menjual pakaian.

- 3) Pendapatan yang diperoleh dapat menutupi pengeluaran modal yang dikeluarkan untuk berdagang pakaian di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi dengan banyaknya pembeli yang datang pada saat berjualan sudah pasti pendapatan yang diperoleh dapat menutupi pengeluaran modal yang dikeluarkan untuk berdagang pakaian di Miri Serawak.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia:

“Jelaslah dek, Alhamdulillah pendapatan yang kami terima sudah pasti menutupi pengeluaran modal, bahkan tingkat keuntungan kami sampai berkali lipat dari modal dan masih memiliki hasil lebih setelah dipotong dengan pengeluaran-pengeluaran kotor dan bersih kami selama disini”.

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan:

“Kalau hasil yang kami peroleh ini jelaslah dek, bisa menutupi modal, kalau tidak bisa ngapain kami teruskan berjualan disini yang letaknya jauh dari rumah dan penuh resiko”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan:

“Jelaslah, pendapatan yang saya peroleh disini jelas bisa menutupi modal dan pengeluaran saya lainnya, kalau tidak ada hasil dan menutupi modal yang kami keluarkan, buat apa kami berjualan di Miri ini jauh-jauh dari rumah”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan:

“Kalau untuk pengeluaran modal, hasil usaha saya disini menutupi dek, pendapatan disini lumayan dan pembeli itu banyak serta banyaknya tempat-tempat yang bisa dipakai untuk berjualan”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020). (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis lainnya yang berjualan yang berjualan:

“Modal sudah pasti tertutupi dek, dari pendapatan kami disini, cuma perlu keuletan, keseriusan dalam berjualan dan pandai-pandai kita berdagang dan berhemat menawarkan kepada pengunjung yang datang”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa pendapatan yang diperoleh dari berjualan pakaian di Miri Serawak ini jelas bisa menutupi modal dan pengeluaran lainnya, yang penting menurut pedagang tersebut adanya keuletan, keseriusan dalam berjualan dan pandai-pandai berdagang menawarkan kepada pengunjung yang datang selain itu di Miri ini banyak tempat-tempat yang bisa dipakai untuk berjualan.

Berdasarkan pengamatan penulis, modal yang dikeluarkan oleh para pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia sudah pasti akan tertutupi, jika para pedagang ini rajin/sering turun berjualan, pandai menawarkan produk kepada setiap pengunjung yang datang maupun yang lewat. Kalau penulis lihat para pengunjung banyak yang datang saat para pedagang ini

berjualan dan lokasi berjualan cukup banyak yang bisa dipakai untuk berjualan di Miri ini.

b. Cara Mendapatkan Dagangan

Cara mendapatkan/memperoleh barang dagangan yang dijual, apakah dengan membeli secara langsung maupun cara pemesanan atau pengiriman.

- 1) Cara mendapatkan barang dagangan pakaian yang dijual di Miri Serawak Malaysia ini

Berdasarkan hasil observasi pernah melihat orang yang mau berangkat membeli pakaian di Jakarta dan mereka yang memesan nitip barang serta melihat hasil paket pakaian-pakaian yang dikirimnya datang.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Produk pakaian yang saya miliki ini, saya dapatkan dari Jakarta, Tanah Abang, saya biasanya sebulan sekali belanja disana sehingga model pakaian jualan saya selalu model baru, pakaian ini kami kirim ke Pontianak setelah sampai di Pontianak produk pakaian ini lalu saya bawa ke Miri Serawak ini untuk dijual”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Pakaian yang saya jual ini, saya peroleh dari Jakarta, saya sebulan sekali belanja nitip sama kawan/keluarga dari etnis Bugis yang sama berjualan dengan saya Miri ini, kalau dulu saya pergi sendiri, untuk membeli pakaian, jadi produk pakaian saya disini tidak kalah baru dengan produk yang dijual di Pontianak atau tempat lainnya, belanja pakaian dipaketkan ke Pontianak setelah itu saya bawa ke Miri untuk dijual kembali”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Pakaian yang kami jual di Miri Serawak nih, kami peroleh dari Tanah Abang bahkan ada dari Bandung kadang-kadang. Dalam memperolehnya produk pakaian ini kami punya tim yang berangkat kesana setiap bulannya, pakaian itu akan dipaketkan ke Pontianak lalu akan dibagikan sesuai pesanan dan kami bawa ke Miri untuk dijual”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Barang dagangan pakaian saya nih diperoleh dari Tanah Abang Jakarta, Pasar Senen, Cipulir, Mangga Dua dan Kebayoran biasanya sebulan sekali saya berangkat kesana cari model pakaian terbaru sehingga pakaian jualan saya nih selalu disenangi konsumen karena modenya baru-baru, pakaian ini saya *packing* lalu dikirim ke Pontianak setelah sampai di Pontianak saya bawa ke Miri Serawak siap untuk dijual kembali kepada pembeli yang ada disini”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau barang jualan saya, saya peroleh dari kawan/keluarga saya sesama pedagang disini yang berangkat ke Jakarta untuk belanja di Tanah Abang umumnya dan tempat lainnya, jadi saya percayakan kepada kawan/keluarga nih untuk membelikan baik bentuk atau modelnya, setelah itu barang di *packing*

dialamatkan kerumah saya atau saya ambil dirumah kawan/keluarga tuh dan saya bayar sesuai dengan yang kami sepakati jumlah biayanya". (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa dalam mendapatkan barang dagangan pakaian yang dijual di Miri Serawak Malaysia ini, para pedagang ini bisa pergi dan belanja sendiri ataupun nitip belanja produk pakaian ini dengan keluarga atau teman satu profesi sesama etnis Bugis yang berjualan di Miri dengan berdasarkan harga dan biaya yang disepakati dan biasanya sebulan sekali belanja di Tanah Abang Jakarta umumnya sehingga model pakaian jualan selalu update.

Berdasarkan pengamatan penulis, pakaian yang dijual oleh para pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia memang model-model terbaru tidak kalah dengan model yang di jual di pasar yang ada di Kota Pontianak juga di mall dan kualitas yang baik dari sisi mutunya.

- 2) Melibatkan pihak lain mendapatkan barang dagangan pakaian yang dijual di Miri Serawak Malaysia ini

Berdasarkan hasil observasi memang pernah melihat dan mendengar percakapan para pedagang ini yang memesan atau mendapatkan barang lewat orang lain yakni sesama pedagang di Miri ini yang berangkat ke Jakarta membeli barang dan memaketkannya ke alamatnya.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Saya mendapatkan barang dagangan pakaian yang dijual di Miri Serawak Malaysia ini, saya sendiri berangkat ke Jakarta mencarinya karena bisa bebas milih model dan kualitas pakaian tidak tergantung selera orang". (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Saya melibatkan pihak lain mendapatkan barang dagangan pakaian yang dijual di Miri Serawak Malaysia ini, malas nak bolak balik, bolak-balik Pontianak-Miri jak sudah capek, apalagi nak bolak-balik Pontiaak-Jakarta, maka saya percayakan sama kawan/keluarga yang berangkat Ke Tanah Abang atau tempat lainnya untuk belanjakannya, untuk model bisa dikonsultasikan lewat wa, model mana yang diinginkan". (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Saya nitip sama keluarga saya yang berangkat ke Jakarta atau tempat lainnya untuk belanjakan produk pakaian nih, saya percayakan total model pakaian jualan nih sama keluarga saya karena diapun pasti paham apa yang saya butuhkan karena beliau juga sama-sama pedagang kayak saya". (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Saya mendapatkan barang dagangan pakaian ini, saya terbiasa pergi sendiri berangkat ke Jakarta dan tempat lainnya mencarinya model atau apa saya inginkan karena bisa bebas milih model dan kualitas, walaupun biasanya kami juga pergi

rombongan tapi sampai disana cari masing-masing sesuai selera dan kebutuhan". (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Kalau dalam mendapatkan produk pakaian, saya melibatkan pihak lain mendapatkan barang dagangan pakaian yang nanti akan dijual di Miri Serawak Malaysia ini, saya nitip dengan family saya yang berangkat, saya merasa capek nak bolak-balik nih". (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa para pedagang ini dalam mendapatkan produk jualannya ada yang pergi sendiri dan ada yang melibatkan pihak lain mendapatkan barang dagangan pakaian yang dijual di Miri Serawak Malaysia ini, biasanya nitip dengan teman atau keluarga yang sama satu profesi berjualan di Miri.

Berdasarkan pengamatan penulis, selain mereka berusaha untuk mendapatkan produk dagangan yang lebih murah jika mereka bisa belanja langsung ke Jakarta di grosir yang ada disana baik itu belanja sendiri atau nitip belanjaan dengan pakaian dengan teman atau keluarga yang senasib dan sepenanggungan sesama etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia.

c. Bentuk Sarana Perdagangan

Bentuk sarana perdagangan yang dipergunakan oleh para pedagang kaki lima dalam menjalankan aktivitasnya sangat bermacam-macam. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mc. Gree dalam (Mirdalina, 2016), di kota-kota di Asia Tenggara bahwa pada umumnya bentuk sarana para pedagang tersebut sederhana dan biasanya mudah untuk dibawa atau dipindahkan dari satu tempat ke tempat lain dan dipengaruhi oleh jenis dagangan yang dijual. Adapun bentuk sarana perdagangan yang digunakan oleh pedagang kaki lima yakni pikulan, jongkok, kios, gelaran, warung semi permanen, tenda dan gerobak, di atas mobil maupun di atas motor.

1) Jenis sarana dan prasarana yang dipakai berdagang untuk penunjang jualan pakaian di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi waktu dilokasi bahwa sarana dan prasarana yang dimiliki pedagang adalah mobil angkutan, barang dagangan, tenda biru lipat, rak gantungan, alas karpet, kursi plastik dan tali dan alat pendukung lainnya.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Sarana yang saya gunakan adalah kendaraan mobil saya, mobil saya ini selain untuk transportasi untuk berpergian atau pindah lokasi jualan, juga sebagai tempat menyimpan/membawa produk jualan dan prasarana pendukung jualan". (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

"Kalau mau jualan disini dek harus punya mobil selain untuk angkutan, untuk bawa barang dagangan dan alat lainnya seperti tenda biru lipat itu (folding tent) dan rak gantungan, alas karpet, kursi plastik dan alat pendukung lainnya". (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Berjualan disini harus punya kendaraan dek minimal minibus/punya mobil bak terbuka selain untuk angkutan dan untuk berpindah dari satu tempat ke tempat jualan (lapak) dan membawa barang produk pakaian jualan, hanger baju, alas karpet, kursi plastik dan tenda lipat, rak gantungan, dan barang lainnya”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Selain kendaraan roda empat, kita disini harus punya tenda, rak gantung, kursi, hanger, karpet dan meja kecil yang semua ini untuk mendukung usaha jualan pakaian kami disini”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kendaraan roda empat (mobil) merupakan sarana yang paling penting menurut saya, karena selain pengangkutan, tempat membawa peralatan pendukung jualan, jadi kalau tidak ada kendaraan sangat sudah untuk berjualan disini karena kita suka pindah-pindah tidak menetap pada suatu lokasi”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa apa saja jenis sarana dan prasarana yang dipakai berdagang untuk penunjang jualan pakaian di Miri Serawak Malaysia ini berdasarkan hasil wawancara bahwa yang paling utama selain produk pakaian itu sendiri adalah kendaraan beroda empat, selain untuk transportasi juga mengangkut barang dagangan dan dengan adanya kendaraan roda empat ini memudahkan pedagang untuk pindah-pindah dari lokasi jualan yang satu ke tempat lainnya selain itu untuk memudahkan membawa prasarana pendukung jualan yakni tenda, kursi, karpet, rak gantung pakaian, hanger pakaian dan alat lainnya yang dibutuhkan untuk berjualan pakaian di Miri Serawak ini.

Berdasarkan pengamatan penulis, berjualan dilapak-lapak yang ada di Miri Malaysia ini memang harus memiliki kendaraan roda empat sejenis mobil van, strada, hylux dan sebagainya yang bisa berfungsi sebagai transportasi dan angkutan barang serta memudahkan untuk pindah dari satu lapak tempat penjualan ke tempat lapak penjualan lainnya.

2) Sarana yang dipakai dalam berjualan sudah efektif dan efisien

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lihat bahwa sarana dan prasarana yang dimiliki seperti mobil angkutan, barang dagangan, tenda biru lipat, rak gantungan, alas karpet, kursi plastik dan tali dan alat pendukung lainnya merupakan alat yang efektif dan efisien mendukung operasional kegiatan berjualan pedagang disana.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Menurut saya, sarana yang kami pakai untuk berjualan ini sudah efektif dan efisien, baik dari kendaraan dan prasarana pendukung yang praktis/sederhana ini, ini sudah layak kok untuk digunakan mendukung kegiatan berjualan kami disini”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau pendapat saya, apa yang saya bawa dan miliki ini sudah cukup efektif dan efisien digunakan untuk berjualan dengan sistem pindah dari lokasi satu ke lokasi lainnya seperti ini karena kami hanya butuh mobil, tenda dan berbagai peralatan pendukung sederhana lainnya saja untuk berjualan”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Menurut saya, berjualan disini tidak terlalu ribet karena sarana yang kami pakai untuk berjualan ini cukup efektif dan efisien, hanya kendaraan, tenda, kursi, karpet dan hanger seerta pakaian yang menjadi produk jualan kami disini ”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya nilai sih sarana yang dipakai berjualan di Miri Serawak Malaysia ini sudah praktis atau efektif dan efisienlah, saya hanya bawa kendaraan saja dan alat pendukung usaha lainnya selain produk pakaian jualan saya yakni tenda, kursi dan alat lainnya yang semua alat ini praktis dalam pemasangannya”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Semua sarana dan prasarana yang saya gunakan untuk berjualan praktis, tidak sampai 1 jam sudah kelar mulai dari memarkir dan mencari posisi yang pas untuk kendaraan kemudian mulai pemasangan tenda, menyusun dan mengatur produk jualan pakaian dan sebagainya yang saya anggap efektif dan efisien”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa sarana yang dipakai berjualan di Miri Serawak Malaysia ini sudah praktis atau efektif dan efisienlah, diperlukan kendaraan beroda empat saja dan alat pendukung usaha lainnya selain produk pakaian jualan yakni tenda, kursi dan alat lainnya yang semua alat ini praktis dalam pemasangan dan penyusunannya.

Berdasarkan pengamatan penulis, memang semua sarana yang dimiliki oleh para pedagang pakaian dari etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia saya lihat sudah praktis dan efektif dan mudah dalam baik dalam pemasangan, penyusunan dan pembongkarannya sarana dan prasarana untuk berjualan pakaian ini.

d. Waktu Berjualan

1) Berjualan pakaian setiap hari di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lihat bahwa memang pedagang ini biasanya memulai jualan sekitar jam 10 pagi sampai tengah malam akan tetapi ada juga yang berjualan buka sore hari sekitar jam 3 dan tutup jam 12 malam.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau saya berjualan tidak setiap hari dalam seminggu tuh paling 4-5 hari saja tergantung jadwal gajian para pekerja yang bekerja diladang, jadi kita mesti tahu jadwal gajian para pekerja ladang perkebunan karena setiap ladang tidak sama jadwal gaji, di saat gajian para pekerja baru mulai berbelanja dan tergantung kita mau buka pagi hari sampai tengah malam atau sore sampai tengah malam.”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya biasanya berjualan sih tidak tentu dalam seminggu paling 4 sampai 5 hari saja, tergantung lokasi dan jadwal gajian pekerja ladang perkebunan ini, disinikan banyak perkebunan jadwal gaji mereka itu tidak sama, saya berjualan pas waktu mereka musim gajian saja”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya berjualan tidak tiap hari biasanya dalam seminggu itu hanya 3-4 hari saja, tergantung tempatnya juga dan jadwal gajian mereka”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya tidak berjualan setiap hari dalam satu minggunya ini tergantung jadwal musim gajian para pekerja ladang perkebunan, karena hampir mayoritas yang belanja inilah para pekerja ladang dan setiap ladang/perkebunan tidak memiliki jadwal yang sama berjualan”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya biasanya berjualan tergantunglah kondisi dan situasi tidak tiap hari, tergantung jadwal musim gajian para pekerja ladang dan para pekerja antar ladang perkebunan disini tidak sama hari dan tanggalnya”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa biasanya mereka ini berjualan sih tidak tentu dalam seminggu biasanya antara 4-5 hari saja, tergantung situasilah dan musim gajian pekerja ladang, karena disini banyak ladang dan jadwal gajian mereka yang berbeda-beda ini yang membuat para pedaganag dari etnis Bugis ini berjualan dari satu ladang ke ladang lainnya tergantung musim gajian mereka.

Berdasarkan pengamatan penulis, pedagang pakaian dari etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia memang tidak setiap hari berjualan, mereka hanya berjualan pada saat musim gajian para pekerja ladang saja dan waktu gajian para pekerja ladang ini tidaklah sama jadwalnya.

2) Berapa jam biasanya berjualan pakaian dalam satu hari

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lihat rata-rata pedagang disini buka dan tutup kurang lebih 10-15 jam tergantung jam bukannya

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau saya biasa di mulai dari jam 10 pagi sampai tengah malam, iya kurang lebih 15 jam lah dek”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya berjualan dari siang jam 12 siang sampai jam 12 malam, kurang lebih 11-12 jam mananya saya berjualan”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Tergantung lokasinya dek, ada yang saya buka pagi sampai tengah malam, ada yang buka sore sampai tengah malam, kurang lebih 11-15 jam waktu berjualan saya”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya tidak ada waktu yang tetap, karena biasa tergantung lokasi dan lain sebagainya, ada saya buka dari pagi sampai malam, ada buka siang sampai malam dan ada juga buka dari sore hari sampai tengah malam, iya rata-rata kurang lebihnya 10-15 jamlah”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau saya tergantung situasi dan kondisi serta lokasinya dek, ada yang saya buka pagi sampai tengah malam, ada yang buka sore sampai tengah malam, kurang lebih 10 sampai 15 jam”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa biasanya lamanya waktu berjualan pakaian dalam satu hari bisa 10 sampai 15 jam lamanya, hal ini biasanya tergantung situasi, kondisi maupun lokasi berjualan.

Berdasarkan pengamatan penulis, pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia jam berangkat berjualan mereka biasanya di mulai jam 10 pagi sampailah tengah malam, ada juga para pedagang yang buka lapaknya pada sore hari dari jam 3 sore sampai tengah malam yakni jam 12 malam.

3) Ada waktu-waktu tertentu ketika berjualan di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi dilapangan bahwa para pedagang dari etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak ini tidak selalu berjualan setiap hari, mereka berjualan disaat hari gajian para pekerja ladang/perkebunan, karena jadwal gajian para pekerja ladang-ladang yang ada di Miri tidak sama hari dan tanggalnya.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kami berjualan disini tidak setiap hari tergantung musim gajian saja para pekerja ini dan waktu saya berjualan dari jam 10 pagi sampai tengah malam, 15 jamlah lamanya”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya berjualan disini tidak setiap hari tergantung musim gajian pekerja ladang ini, pekerja ladang ini tanggal jadwalnya tidak sama selain itu ladang disini banyak sekali jumlahnya dan waktu saya berjualan dari jam 10 pagi atau jam 3 sore tergantung lokasi sampai tengah malam, kurang lebih 10-15 jam biasanya”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Masalah waktu sih bebas mau berjualan, tergantung musim gajian setiap ladang dan jamnya kami berjualan dari pagi jam 10 sampai tengah malam kadang buka sore dari jam 3 sampai jam 12 malam”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Masalah waktu tergantung musim gajian setiap ladang perkebunan dan biasanya berjualan mulai pagi hari dari jam 10 sampai jam 12 malam”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Masalah waktu tergantung musim gajian setiap ladang dan jamnya kami berjualan dari pagi jam 9-10 pagi sampai malam antara 12-15 jam lamanya kami berjualan”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa waktu mereka berjualan tergantung musim gajian setiap ladang dan jamnya kami berjualan dari pagi sampai malam antara 12-15 jam lamanya.

Berdasarkan pengamatan penulis, pedagang ini memang berjualan tidak setiap hari tergantung musim gajian para pekerja ladang karena konsumen terbesar mereka adalah para pekerja ladang ini dan waktu berjualan mereka biasanya berada pada rentang 12-15 jam dari pagi jam 10 sampai jam 12 malam.

e. Perekonomian Keluarga

Suatu kondisi dimana kehidupan secara materil dan sosial dapat dipenuhi bagi anggota keluarga yang ada demi pemenuhan kebutuhan hidup, kebahagiaan dan ketentraman hidup bersama.

- 1) Semenjak berjualan pakaian di Miri Serawak Malaysia ini perekonomian keluarga keluarga saat ini terpenuhi dengan cukup baik

Berdasarkan hasil observasi dilapangan karena penulis hampir mengenal semua pedagang yang berjualan disini, memang terlihat adanya perubahan perekonomian dalam keluarga para pedagang ini dalam kesehariannya.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Perekonomian keluarga saya semenjak saya berjualan disini lebih baik dari pada sebelumnya”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Alhamdulillah semenjak saya bekerja disini keadaan ekonomi keluarga saya mengalami peningkatan yang cukup baik, kebutuhan hidup anak-anak dan istri juga saya pribadi terpenuhi”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya bersyukur, biarpun jauh di negeri orang, saya senang bekerja disini, perekonomian keluarga saya saat lebih baik dari pada sebelum saya bekerja di Miri Serawak ini”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau saya bandingkan dulu, perekonomian keluarga saya dan sebelumnya, jelas sekarang lebih baik semenjak saya berjualan di Miri Serawak ini, cuma itulah dia perlu mental usaha disini nih”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau masalah perekonomian, jelaslah dek berusaha disini lebih baik dari pada sebelumnya, bisa punya sedikit hartalah istilahnya, jika dibandingkan waktu saya berjualan di Pontianak tempat asal kita”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa perekonomian keluarga mereka lebih baik dari pada sebelumnya semenjak saya berjualan di Miri Serawak ini, cuma itulah dia perlu mental usaha dan semangat yang tinggi berjualan disini.

Berdasarkan pengamatan penulis, para pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengalami peningkatan perekonomian ini bisa dilihat dari kepemilikan kendaraan yang sebelumnya mereka tidak memilikinya dan keadaan rumah tangga mereka kebetulan sebagai besar para pedagang pakaian etnis Bugis disini sudah kenal lama dengan penulis.

2. Faktor-faktor Apa Saja yang Menyebabkan Para Pedagang Pakaian Etnis Bugis yang Berjualan di Miri Serawak Malaysia

a. Faktor ekonomi yang mendorong etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi memang terlihat bahwa para pedagang pakaian Etnis Bugis yang Berjualan di Miri Serawak Malaysia ini serius berdagang dan berjualan di lapak demi perbaikan ekonomi diri mereka dan keluarganya

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Jelas, dek ekonomi yang mendorong saya dan kami disini dari etnis Bugis yang berjualan dan mengadu nasib di Miri Serawak Malaysia ini karena ekonomi kehidupan saya dulu kurang baik dek, untuk anak sekolah dan kebutuhan hidup sehari-hari saja susah.”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Benar dek karena ekonomilah, sebab tempat asal kita susah nak cari pekerjaan, walaupun ada gajinya rendah maklumlah kami nih bukan sekolah tinggi, itulah saya hijrah berjualan disini ”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Betol tuh dek karena faktor ekonomilah, saya berjualan pakaian di Miri ini, dulu saya berjualan pakaian di pasar tenagh payah lakunya dek, kalau di Miri Serawak nih Alhamdulillah hasilnya”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Benar dek, faktor ekonomi merupakan alasan saya datang berjualan pakaian di Miri nih, karena dulu ekonomi saya serba kekurangan, keluarga yang nolong saya, kasi modal dan sama-sama berjualan disini dan Alhamdulillah ekonomi saya kini lebih baik”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Nah itulah die alasan utama saya dan mendorong saya hijrah berjualan pakaian di Miri ini selain itu para pedagang disini banyak keluarga nyaman tolong menolong, pendapatanpun bisa lebih jika dibandingkan dulu waktu saya jualan pakaian lelong di Pontianak suka rugi dek.”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa faktor ekonomilah yang paling dominan mendorong mereka hijrah berjualan pakaian di Miri, sehingga ekonomi mereka terasa lebih baik selain itu para pedagang disini sebagian besar satu etnik dan keluarga, persaudaraan memudahkan mereka untuk saling tolong menolong.

Berdasarkan pengamatan penulis, faktor ekonomi yang mendorong mereka berjualan di Miri Serawak ini memang karena faktor ekonomi karena para pedagang ini merasa pada waktu berjualan atau bekerja di tempat asal yakni di Pontianak kehidupan mereka tidak mengalami perbaikan, itulah sebabnya mereka mengadu nasib di negeri orang walau penuh resiko dan butuh mental yang tinggi.

b. Faktor akses/kemudahan mendorong etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi pada saat bersama-sama para pedagang berangkat ke Miri dari Pontianak bahwa adanya kemudahan akses perjalanan yang dilalui mulai dari Pontianak hingga masuk ke Serawak itu sendiri dan pada saat ikut serta terlibat membantu orang berjualan di ladang/perkebunan di Miri Serawak ini hampir tidak ada kendala yang dihadapi karena para pedagang ini mudah dalam akses komunikasi antar para pedagang ini menggunakan bahasa Ibu yakni bahasa Bugis dalam aktifitasnya dan bahasa Melayu dengan para pembelinya.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Menurut saya kemudahan akses perjalanan walaupun jauh mendorong saya juga untuk berjualan dan melakukan perjalanan ini, akses perjalanan disini lancar dan akses komunikasi disini mudah”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Iya dek, walau akses perjalanan jauh tapi lancar, hampir tidak ada kendala yang ditemui pada waktu melakukan perjalanan ini, akses komunikasi antar pedagang mudah serta bentuk lobi dengan security yang menjaga ladang mudah dan lancar untuk mendapatkan tempat lapak berjualan”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Salah satu kemudahan akses perjalanan dan akses komunikasi merupakan salah satu faktor pendorong kami berjualan disini”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Akses perjalanan di sini jauh dari tempat saya, tapi akses lancar dalam perjalanan, hampir tidak ada kendala yang dihadapi, akses komunikasi lancar antar pedagang memudahkan kami berjualan dan saling membantu dalam berjualan”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Akses perjalanan lancar menuju ke Miri nih, hampir tidak ada kendala yang ditemui, akses komunikasi antar pedagang lancar dan petugas disinipun bisa diloby merupakan salah satu faktor mendorong bagi saya berjualan disini”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa akses kemudahan merupakan salah satu faktor pendorong berjualan di Miri Serawak ini seperti kelancaran akses perjalanan, kemudahan akses komunikasi antar pedagang lancar dan petugas berjualan Miri Serawak Malaysia ini.

Berdasarkan pengamatan penulis, kemudahan akses perjalanan walaupun jauh tapi lancar, kemudahan akses komunikasi antar para pedagang karena sebagian besar pedagang masih terikat jalinan keluarga dan sesama etnis Bugis dan kemudahan akses mendapatkan tempat untuk berjualan dengan perolehan dan loby dengan pihak security yang menjaga ladang mudah dilakukan.

c. Faktor lain yang mendorong etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi bahwa faktor lain yang mendorong etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia disini karena tidaklah ketat aturannya, suasana keluargaan antar mereka sesama suku Bugis dan nilai mata uang sini yang besar dari pada uang mata Indonesia.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau menurut saya, faktor lainnya yakni mata uang disini besar jika dibandingkan mata uang kita, peraturan tidak ketat sehingga kami mudah berjualan disini dan perasaan sesama senasib dan sesama perantau suku Bugis yang saling tolong menolong dengan penuh persaudaraan. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Menurut pendapat saya, para pekerja ladang-ladang disini orangnya suka belanja dan berpenampilan makanya mereka rajin belanja pakaian, faktor mata uang besar, peraturan yang tidak ketat serta jiwa persaudaraan sesama suku Bugis. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau pendapat saya, faktor mata uang besar yang lebih besar, peraturan yang tidak ketat, kemudahan komunikasi antar pedagang. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Menurut pendapat saya, kegemaran orang ladang belanja pakaian, aturan dari pemerintah dan pihak ladang yang tidak ketat, nilai mata uang disini yang besar dibandingkan uang Indonesia. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Menurut pendapat saya, para pekerja ladang-ladang disini gajinya lumayan besar, mereka suka belanja dan berpenampilan makanya mereka rajin belanja pakaian, faktor mata uang besar, peraturan yang tidak ketat serta jiwa persaudaraan sesama suku Bugis. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengenai faktor lain yang mendorong pedagang dari etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia ini secara umum mengatakan bahwa para pekerja ladang-ladang suka belanja gaji mereka lumayan besar, faktor mata uang besar dan peraturan yang tidak ketat serta jiwa senasib sesama suku Bugis.

Berdasarkan pengamatan penulis, faktor lain yang mendorong para pedagang dari etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia ini karena peraturan yang tidak ketat, para pengunjung yang suka berbelanja, mata uang mereka besar berbanding mata uang kita di Indonesia jadi hasilnya lumayan besar.

3. Kendala yang Dihadapi Bagi Pedagang Pakaian Etnis Bugis yang Berjualan di Miri Serawak Malaysia

a. Kendala apa yang ditemui selama berjualan pakaian di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi yang terlihat bahwa kendala yang sering ditemui adalah kendaraan bermasalah dan bisa segera diperbaiki, kondisi hujan yang membuat pengunjung malas datang karena biasanya medan jualan becek atau rusak.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau menurut saya tidak ada begitu kendala/hambatan yang berarti paling hanya lokasi yang jauh dari rumah tinggal, kendaraan rusak, kondisi hujan yang membuat jalan diladang rusak sehingga pembeli malas berkunjung”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kalau menurut saya tidak ada begitu kendala/hambatan besar, paling lokasi tempuh dari Pontianak yang terasa jauh, kendaraan rusak dijalan, kondisi hujan jalan tanah ladang tempat usaha rusak parah”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kendala pasti ada tapi jarang sih, paling kendaraan rusak dijalan, kondisi hujan yang membuat susah jualan, kalau yang lain tidak ada”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kendala yang saya rasakan, kalau kendaraan rusak sajalah seperti ban pecah atau mogok dan kondisi jalanan becek jika terjadi hujan lebat diladang”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Tidak ada kendala yang berarti saya rasakan, paling kendala dari kendaraan dan lokasi jualan jika hujan saja”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa tidak ada kendala yang berarti saya rasakan, paling kendala dari kendaraan dan lokasi jualan jika hujan saja.

Berdasarkan pengamatan penulis, tidak ada kendala yang berarti paling hambatan dari kendaraan seperti mogok atau ban pecah/bocor dan lokasi jualan hujan becek sehingga pembeli malas berkunjung jika jalanan becek.

b. Kendala apa yang paling dominan bisa mempengaruhi hasil pencapaian

Berdasarkan hasil observasi yang terlihat bahwa kendala dominan yakni paling kendaraan saja mogok, ban pecah dan musim hujan karena kalau ladang hujan becek susah dilalui dan berjualan disana.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Menurut saya, tidak ada kendala yang dominan paling hanya jalan lokasi atau medan berjualan yang becek jika habis atau musim hujan dan jika kendaraan mogok”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Setahu saya sih, kendala yang dominan paling hanya jika hujan lebat atau musim hujan lokasi jualan becek, kadangkala pengunjung malas datang”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kendala yang dominan paling yang kami hadapi diisni jika lokasi berjualan kami hujan atau sebelumnya hujan lebat maka jalan menjadi rusak dan tempat berjualan kamipun becek juga”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Setahu saya sih, kendala yang dominan paling hanya jika hujan lebat atau musim hujan lokasi jualan becek, kadangkala pengunjung malas datang dan kendaraan juala mogok/ban pecah”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Kendala yang utama yang kami para pedagang di Miri, jika hujan lebat lokasi jualan becek, kendaraan yang kami pakai untuk berjualan susah melaluinya”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa kendala utama yang para pedagang lalui adalah jika hujan lebat atau musim hujan lokasi jualan becek, kendaraan susah lewat karena jalan licin dan becek sehingga kadangkala pengunjung malas datang.

Berdasarkan pengamatan penulis, jalan yang rusak merupakan kendala utama bagi parah pedagang, karena kendaraan susah melewatinya dan tempat berjualanpun terkesan kotor dan becek.

c. Cara mengatasi kendala selama berjualan pakaian di Miri Serawak Malaysia

Berdasarkan hasil observasi yang terlihat bahwa sebelum berangkat ke lokasi ladang atau tempat usaha, mereka selalu memperhatikan kondisi kendaraannya.

Sebagaimana wawancara dengan (TH) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya selalu mempersiapkan kendaraan dalam kondisi fit seperti sering *service* dan mengawasi kondisi ban dan jika hujan lewat jangan berjualan aja dulu, biasanya sepi”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Wawancara dengan (KR) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya selalu memperhatikan kondisi kendaraan dan harus mau rajin di *service* karena saya takut mogok dan sebagainya dan paling utama saya selalu mengontrol kondisi ban mobil”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Untuk memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (ST) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya harus mempersiapkan mobil saya supaya kuat disegala medan baik itu kendala dari daya tempuh maupun hal-hal lainnya, oleh karena itu kendaraan saya perhatikan baik dengan rajin di *service* agar tidak terjadi hal-hal yang menghambat jualan saya”. (Hasil wawancara, tanggal 18 Januari 2020).

Guna memperdalam informasi peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan (MRM) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya pikir tidak ada kendala yang berarti mulai dari perijinan dan sebagainya walaupun ada kendala hanya pada kemampuan kendaraan saja, solusinya kami harus sering *service* dan mengganti alat kendaraan kami yang rusak karena takut ada hal-hal yang tidak diinginkan maklum kita di negeri orang”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada (RU) pedagang pakaian etnis Bugis di Miri Serawak Malaysia:

“Saya harus mempersiapkan mobil saya supaya kuat disegala medan baik medan kering maupun medan basah dengan sering *service* kendaraan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan sewaktu mau pergi atau pulang berjualan”. (Hasil wawancara, tanggal 20 Januari 2020).

Informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan para informan pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia mengatakan bahwa para pedagang ini harus mempersiapkan kendaraannya sebaik mungkin mulai dari kondisi mesin dan ban agar kuat disegala medan baik itu kendala dari daya tempuh dari Pontianak ke Miri atau pada saat memasuki atau pulang dari lokasi jualan yang medannya rusak akibat hujan deras sebelumnya.

Berdasarkan pengamatan penulis, untuk mengatasi kendala pada saat berjualan perlunya memperhatikan kondisi kendaraan sebaik mungkin sehingga tidak ada masalah dalam keberangkatan dan pada saat memasuki lokasi jualan yang medannya rusak jika sehabis hujan lebat sebelumnya.

SIMPULAN

Fenomena pedagang etnis Bugis berjualan pakaian di Miri Serawak Malaysia seperti pada aspek pendapatan yang diperoleh lebih baik dan dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Pada aspek cara mendapatkan dagangan yakni belanja sendiri ke Jakarta/ menitip dengan sesama rekan pedagang. Pada aspek bentuk sarana perdagangan seperti jenis sarana dan prasarana yang dipakai sudah efektif dan efisien terlihat. Pada aspek waktu berjualan seperti berjualan hanya 4-5 hari saja dalam seminggu, berjualan 10-15 jam perhari dan berjualan ketika pada musim gajian para pekerja ladang sedangkan pada aspek perekonomian keluarga bahwasanya perekonomian keluarga terpenuhi dan adanya peningkatan finansial. Faktor-faktor yang menyebabkan para pedagang pakaian etnis Bugis yang berjualan di Miri Serawak Malaysia yakni faktor ekonomi yang mendorong berjualan selain itu faktor akses/kemudahan akses perjalanan yang dilalui, akses berjualan dikebun serta dalam akses komunikasi antar para pedagang. Sedangkan faktor lain yakni tidaklah ketat aturannya, suasana kekeluargaan antar mereka sesama suku Bugis dan nilai kurs yang lebih tinggi berbanding rupiah. Kendala yang ditemui selama berjualan pakaian di Miri Serawak Malaysia ini yakni jika kendaraan bermasalah dijalan, kondisi hujan yang membuat pengunjung malas datang belanja di ladang/dikebun karena biasanya medan jualan becek atau rusak, ketatnya izin dari security perusahaan dilokasi perdagangan. Kendala yang paling dominan adalah mobil rusak dan cara mengatasi kendala yakni sebelum berangkat ke lokasi ladang atau tempat usaha, memperhatikan kondisi kendaraannya.

Referensi :

- Abyan, M. A. (2018). *Konsep Penggunaan Financial Technology dalam Membantu Masyarakat Sub Urban di Indonesia dalam Melakukan Transaksi Finansial*.
- Adhinegara, B. Nurofik, A., Rahajeng, E., Munti, N. Y. S., Hardiansyah, A., Firmansyah, H., Sani, A., ... & Wiyono, A. S. (2021). PENGANTAR TEKNOLOGI INFORMASI. Penerbit Insania.
- Sani, A. (2017). Sistem Manajemen Otomasi Perpustakaan Berbasis Open Source Senayan Library Management System (SLiMS)(Studi Kasus Perpustakaan H. Bata Ilyas STIE AMKOP Makassar). *SEIKO: Journal of Management & Business*, 1(1), 47-65.
- SYARIFUDDIN, S., ILYAS, J. B., & SANI, A. (2021). PENGARUH PERSEPSI PENDIDIKAN & PELATIHAN SUMBER DAYA MANUSIA PADA KANTOR DINAS DIKOTA MAKASSAR. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(2).
- Boediman, S. F., Hendriarto, P., Satmoko, N. D., Sulistiyani, S., & Sani, A. (2021). The Relevance of Using Social Media Applications Strategies to Increase Marketing Potential of Indonesian Maritime Tourism (Analytical Study of Tourism Journals and Online Marketing). *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(4), 8791-8799.
- Majid, A., & Sani, A. (2016). Pengaruh Pelatihan dan Supervisi Kepala Ruangan terhadap Kinerja Perawat Pelaksana Diruang Rawat Inap Bedah Rumah Sakit TK. II Pelamonia Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 1(2), 310-412.
- Sani, A., & Hafidah, A. (2020). Pengaruh Shopping Life Style Dan Fashion Involvement Terhadap Impulse Buying Behavior Masyarakat High Income Makassar. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 20(3), 231-238.
- Irsan, I., & Sani, A. (2018). Praktik Manajemen Pengetahuan Pustakawan Dalam Mengembangkan Koleksi Lokal Makassar Di Dinas Perpustakaan Kota Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 121-135.
- Munir, M., Fachmi, M., & Sani, A. (2020). Pengaruh Disiplin Dan Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Mirai Management*, 5(3), 161-170.
- Syarifuddin, U., Ilyas, G. B., Misbahuddin, M., Mustafa, H., & Sani, A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan dan Bambu melalui Pemasaran Online

- di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 2(2), 1-24.
- Boediman, S. F., Hendriarto, P., Satmoko, N. D., Sulistiyani, S., & Amar Sani, A. S. (2021). Relevance of social media applications as a marketing strategy for Indonesian tourism destinations (literature analysis study). *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(3), 5705-5712.
- Makkira, M., Syakir, M., Kurniawan, S., Sani, A., & Ngandoh, A. M. (2022). Pengaruh Stres Kerja, Komunikasi Kerja dan Kepuasan Kerja terhadap Prestasi Kerja Karyawan pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 2(1), 20-27.
- Asriani, A., Putri, N., Kurniawan, S., & Sani, A. (2022). Pengaruh Personal Selling terhadap Peningkatan Penjualan Alat Tulis pada CV. Etalase Mitra Jaya di Wajo pada Masa Lockdown Pandemi Covid 19. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 2(1), 13-19.
- Y., Huda, N., & Adha, I. A. F. (2018). Peran fintech lending dalam ekonomi Indonesia. *INDEF Policy Brief*, 1-3.
- Amalia, F. (2016). The fintech book: The financial technology handbook for investors, entrepreneurs and visionaries. *Journal of Indonesian Economy and Business: JIEB.*, 31(3), 345.
- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2015). The evolution of Fintech: A new post-crisis paradigm. *Geo. J. Int'l L.*, 47, 1271.
- Awrey, D. (2013). Toward a supply-side theory of financial innovation. *Journal of Comparative Economics*, 41(2), 401-419. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2013.03.011>
- Bank, J. (1992). *The essence of total quality management*. 203. https://books.google.com/books/about/The_Essence_of_Total_Quality_Management.html?hl=id&id=qvRLv_BgwlkC
- de Fretes, R. (2022). Analisis Penyebab Kerusakan Transformator menggunakan Metode RCA (Fishbone diagram and 5-Why Analysis) di PT. PLN (Persero) Kantor Pelayanan Kiandarat. *ARIKA*, 16(2), 117-124. <https://doi.org/10.30598/arika.2022.16.2.117>
- Deloitte. (2018). *FinTech Regulatory Challenges and Financial Crime Exposure*. In *FinTech Regulatory Challenges and Financial Crime Exposure*.
- Disemadi, H. S., & Regent, R. (2021). Urgensi Suatu Regulasi yang Komprehensif Tentang Fintech Berbasis Pinjaman Online Sebagai Upaya Perlindungan Konsumen di Indonesia. *Jurnal Komunikasi Hukum (JKH)*, 7(2), 605-618. <https://doi.org/10.23887/jkh.v7i2.37991>
- Dorfleitner, G., Hornuf, L., Schmitt, M., Weber, M., Dorfleitner, G., Hornuf, L., Schmitt, M., & Weber, M. (2017). *The fintech market in Germany*. Springer. <https://doi.org/10.2139/ssrn.288931>
- Financial Stability Board. (2017). *FinTech credit: Market structure, business models and financial stability implications*. *Committee on Global Financial System*.
- Girl, T. A., Wah, L. K. M., Kang, G. N., & Sai, C. L. (2002). *New Paradigm for Science Education. A Perspective of Teaching Problem-Solving, Creative Teaching and Primary Science Education*. :Prentice Hall.
- Harefa, A. A., & Kennedy, P. S. J. (2018). Financial Technology, Regulasi dan Adaptasi Perbankan di Indonesia. *Dalam Fundamental Management Journal*, 3.
- Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35-46. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003>
- Li, P. (2016). Current and Future Years of E-Commerce. *Encyclopedia of E-Commerce Development, Implementation, and Management, January 2015*, 1031-1044. <https://doi.org/10.4018/978-1-4666-9787-4.ch073>
- Lunenburg, F. C. (2010). The decision making process. *National Forum of Educational Administration & Supervision Journal*, 27(4).
- Marpi, Y. (2021). Legal Due Diligence of Fintech Agreement Law Transformation of Economic Recovery in the New Normal Era. *Jurnal Humaya: Jurnal Hukum, Humaniora, Masyarakat, Dan Budaya*, 1(2), 93-98. <https://doi.org/10.33830/humaya.v1i2.1870.2021>

- Moro-Visconti, R., Rambaud, S. C., & Pascual, J. L. (2020). Sustainability in FinTechs: An explanation through business model scalability and market valuation. *Sustainability (Switzerland)*, 12(24), 1–24. <https://doi.org/10.3390/su122410316>
- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., & Novalia, B. G. (2018). Peran Fintech dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif pada UMKM di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah). *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3(1), 8.
- Narain, A. (2016). Two faces of change. *Finance & Development*, 53(3), 20–21.
- Nurchaya, Y. A., & Dewi, R. P. (2019). Analisis pengaruh perkembangan fintech dan e-commerce terhadap perekonomian masyarakat. *Jurnal Akuntansi & Bisnis*, 5(02).
- Raharjo, B. (2021). Fintech Teknologi Finansial Perbankan Digital. *Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik*, 1–299.
- Saori, S., Anjelia, S., Melati, R., Nuralamsyah, M., Djorghji, E. R. S., & Ulhaq, A. (2021). Analisis Pengendalian Mutu pada Industri Lilin (Studi Kasus pada PD Ikram Nusa Persada Kota Sukabumi). *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(10), 2133–2138.
- Singapore Fintech Association. (2022). *Fintech Talent Report 2022*.
- Suharyati, S., & Sofyan, P. (2018). Edukasi fintech bagi masyarakat desa bojong sempu Bogor. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 1(2).
- Suyanto, S., & Kurniawan, T. A. (2019). Faktor yang mempengaruhi tingkat kepercayaan penggunaan fintech pada UMKM dengan menggunakan technology acceptance model (TAM). *Akmenika: Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 16(1).