

PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT LOKAL DALAM UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN EKONOMI RUMAH TANGGA DI DAERAH SOTA KABUPATEN MERAUKE

Fety Rochyawaty Qudrat Mulya

Dosen Program Studi Keuangan dan Perbankan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapis Merauke

Email: fety.rq.mulya@gmail.com

Abstract

Kawasan perbatasan memiliki potensi dalam perdagangan Ekonomi. Namun potensi ekonomi dan sumber daya manusia di kawasan perbatasan khususnya di daerah distrik Sota masih belum banyak tergali. Mata pencaharian utama masyarakat Sota adalah berladang dengan tanaman seperti ubi jalar (betatas), ubi kayu (Singkong), keladi, umbili dan kava (sejenis tanaman untuk minuman keras). Sagu termasuk bahan makanan pokok mereka yang penting, selain berusaha menangkap ikan dan binatang air lain di sungai dan pinggir laut. Kaum laki-lakinya suka berburu binatang liar seperti babi hutan, kuskus, wallabi (kanguru kecil), kasuari, tikus, kadal dan berbagai jenis burung. Di bawah ini adalah tabel penjualan yang saya buat dan datanya didapat dari hasil wawancara pada beberapa mama-mama asli suku Kanum (suku mayoritas di daerah distrik Sota) yang berjualan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi mereka.

Pemberdayaan ekonomi masyarakat lokal di kampung Sota perlu dilakukan, misalnya dengan membangun pasar lokal yang diatur dalam regulasi daerah maupun nasional. Selain pasar lokal, potensi wisata perbatasan, wisata alam seperti Rumah Semut dan lain sebagainya, nantinya dijadikan sebagai pusat pertumbuhan ekonomi masyarakat lokal. Maka perlu dilakukan pemetaan pelaku ekonomi lokal, regulasi, karena berkaitan dengan hubungan antarnegara, dan juga perlu dibangun infrastruktur pendukung lainnya, serta yang terpenting adalah mempersiapkan sumber daya manusia lokal Sehingga dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga masyarakatnya. Sampel yang di gunakan adalah para peserta yang mengikuti program pendampingan pemasaran.

Keywords: Pemberdayaan ekonomi masyarakat lokal, Pendapatan Ekonomi Rumah Tangga

1. Pendahuluan

Isu pengembangan kawasan perbatasan negara dalam beberapa tahun terakhir telah menjadi topik yang sering dibicarakan dalam berbagai kesempatan, mulai dari rapat-rapat terbatas dan koordinasi antar departemen atau instansi pusat dan daerah, seminar, lokakarya, pembahasan di DPR, sampai ke sidang kabinet. Maraknya pembicaraan masalah perbatasan ini sebenarnya telah dimulai sejak dulu. Terutama sejak dibukanya pintu perbatasan (border gate) di beberapa titik di Indonesia, yang ternyata telah memperlihatkan kepada masyarakat Indonesia, khususnya masyarakat di sekitar perbatasan dan masyarakat Indonesia pada umumnya, bahwa ada kesenjangan sosial, ekonomi dan kesejahteraan antara masyarakat perbatasan dan negara tetangga.

Sejumlah permasalahan yang terjadi pada daerah perbatasan, maka pengembangan perekonomian kawasan perbatasan perlu dilakukan secara seimbang dengan pengelolaan aspek keamanan yang juga sering muncul sebagai isu krusial di kawasan ini. Kegiatan eksploitasi Sumber Daya Alam secara ilegal oleh pihak asing. Seperti illegal logging dan illegal fishing, masih marak terjadi dan menyebabkan degradasi lingkungan hidup. Adanya kesamaan budaya dan adat antara masyarakat di kedua negara serta faktor kesenjangan ekonomi menyebabkan munculnya mobilitas penduduk lintas batas yang memerlukan penanganan khusus. Lemahnya sistem pengawasan di kawasan perbatasan menyebabkan adanya potensi kerawanan kawasan ini terhadap transnasional crime.

Eddy MT. Sianturi dan Nafsiah (Jurnal Ekonomi dan Pembangunan, Vol. XIX (1), 2011) [1], bahwa pembangunan wilayah perbatasan pada hakekatnya merupakan bagian integral dari pembangunan nasional, maka mempunyai nilai strategis, dengan karakteristik kegiatannya antara lain:

1. Mempunyai dampak penting bagi kedaulatan negara
2. Merupakan faktor pendorong bagi peningkatan kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat sekitarnya.
3. Mempunyai keterkaitannya yang saling mempengaruhi dengan kegiatan yang terlaksana di wilayah lainnya yang berbatasan dengan wilayah maupun antar negara.
4. Mempunyai dampak terhadap kondisi pertahanan dan keamanan, baik skala regional maupun nasional.

Sota merupakan kampung lokal Papua yang berbatasan langsung dengan negara tetangga PNG/Papua New Guinea, yang juga mempunyai permasalahan-permasalahan seperti yang telah dipaparkan di atas. Selain segudang permasalahan tadi, jika ditinjau dari aspek sosial budaya lokal setempat, masyarakat lokal mempunyai hubungan kekerabatan dengan kampung-kampung lokal yang ada di wilayah Papua New Guinea, seperti Kampung Weam, Waliaber dan lain sebagainya. Fakta membuktikan bahwa masyarakat yang berdomisili di kampung-kampung ini juga sering melakukan transaksi ekonomi, mulai dari hasil hutan, kerajinan tangan dan juga sembako transaksi tersebut dipandang oleh kedua belah pihak saling menguntungkan, karena ada kebutuhan yang terpenuhi.

Maka konsep Sota sebagai daerah perbatasan harus diubah menjadi "Baranda Terdepan Negara Kesatuan Republik Indonesia" dengan melakukan pemberdayaan di segala bidang, khususnya bidang ekonomi. Pemberdayaan ekonomi masyarakat lokal di kampung Sota perlu dilakukan, misalnya dengan membangun pasar lokal yang diatur dalam regulasi daerah maupun nasional. Selain pasar lokal, potensi wisata perbatasan, wisata alam seperti Rumah Semut dan lain sebagainya, nantinya dijadikan sebagai pusat pertumbuhan ekonomi masyarakat lokal.

Kartasasmita (1996) [2] mengemukakan bahwa memberdayakan masyarakat adalah

upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan yang dalam kondisi sekarang tidak mampu untuk melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan. Konsep pemberdayaan tidak hanya secara individual, tetapi secara kolektif (individual self empowerment maupun collective self empowerment), dan semua itu harus menjadi bagian dari aktualisasi diri dan koaktualisasi ekstensi manusia dan kemanusiaan. dengan kata lain manusia dan kemanusiaanlah yang menjadi tolak ukur normative, structural dan substantive

Djuwadi (2000) [3] mengemukakan bahwa masyarakat yang berdaya adalah masyarakat yang mampu mengelola diri-sendiri, memiliki kemandirian yang kuat. Suatu masyarakat yang anggota - anggotanya sehat fisik, sehat mental, terdidik, dan kuat tentu memiliki keberdayaan yang tinggi.

Dari berbagai pandangan mengenai konsep pemberdayaan, maka secara teoritik dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan ekonomi masyarakat adalah penguatan pemilikan faktor-faktor produksi, penguatan penguasaan distribusi dan pemasaran, penguatan masyarakat untuk memperoleh informasi, pengetahuan dan ketrampilan, yang harus dilakukan secara multi aspek, baik dari aspek masyarakatnya sendiri maupun aspek kebijakannya. Karena persoalan atau isu strategis perekonomian masyarakat bersifat lokal spesifik dan problem spesifik, maka konsep dan operasional pemberdayaan ekonomi masyarakat tidak dapat diformulasikan secara generik.

Peningkatan ekonomi sendiri dapat dijelaskan yaitu bertambahnya atau meningkatnya pundi-pundi penghasilan masyarakat, atau dengan kata lain peningkatan ekonomi adalah bertambah meningkatnya penghasilan masyarakat yang menyebabkan bertambah baik pula taraf kehidupan masyarakat. Sedangkan rumah tangga adalah suatu kumpulan dari masyarakat terkecil yang terdiri dari pasangan suami, istri, anak-anak, mertua dan sebagainya. Terwujudnya rumah tangga yang syah setelah akad nikah atau perkawinan, sesuai dengan ajaran agama dan undang-undang. Berdasarkan penjelasan diatas yang dimaksud peningkatan ekonomi rumah tangga yaitu bertambahnya penghasilan atau pendapatan dalam suatu rumah tangga, yang mana dapat menjadikan kehidupan perekonomian dirumah tangga menjadi berubah dan menjadi lebih baik taraf kehidupannya.

Friedman (1992) yang dikutip oleh Sardjito (2005) [4], pemberdayaan harus dimulai dari rumah tangga. Pemberdayaan rumah tangga adalah pemberdayaan yang mencakup aspek sosial, politik, dan psikologis. Yang dimaksud dengan pemberdayaan sosial adalah suatu usaha bagaimana rumah tangga lemah memperoleh akses informasi, akses pengetahuan dan ketrampilan, akses untuk berprestasi dalam organisasi sosial, dan akses ke sumber-sumber keuangan. Yang dimaksud dengan pemberdayaan politik adalah usaha bagaimana rumah tangga yang lemah memiliki akses dalam proses pengambilan keputusan publik yang mempengaruhi masa depan mereka. Dan yang dimaksudkan dengan pemberdayaan psikologis adalah usaha bagaimana membangun kepercayaan diri rumah tangga yang lemah.

2. METODELOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah metode kualitatif dikembangkan untuk mengkaji manusia dan kasus-kasus tertentu. Dilakukan dengan mendengar pandangan partisipan terkait persepsi terhadap fenomena yang akan diteliti secara holistik (utuh), yakni dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata untuk menggali data dan informasi yang dibutuhkan

Desain penelitian studi kasus (case study) yaitu studi kasus yang meneliti masalah dengan batasan tertentu, waktu dan tempat dibatasi, data yang mendalam, dan menyertakan berbagai informasi. Kasus yang akan dieksplorasi dalam penelitian ini adalah pemberdayaan ekonomi masyarakat berbasis potensi lokal terhadap peningkatan ekonomi rumah tangga. Penelitian ini menggunakan gambaran data dan informasi yang sesuai dengan kenyataan yang ada dilapangan baik berupa kata-kata, gambar/foto, catatan lapangan atau dokumen lainnya. Sebagai upaya menjelaskan masalah yang diteliti, sehingga akan tergambar dengan jelas kondisi permasalahan yang diteliti dan dipaparkan secara deskriptif dalam bentuk perbandingan.

Populasi dari penelitian ini adalah orang sebagai individu seperti kelompok, keluarga, desa, dan kota. Dalam hal ini, populasi adalah keseluruhan subyek penelitian. Adapun yang menjadi subyek penelitian dalam penelitian ini adalah warga masyarakat distrik Sota yang mengikuti pendampingan pemasaran untuk dapat menjadi lebih mandiri di dalam kehidupannya, dan menjadi lebih baik dalam perekonomiannya.

Untuk sampling dalam penelitian menggunakan metode purposive sampling dengan objek penelitian adalah peserta yang mengikuti program pendampingan pemasaran.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Kawasan perbatasan memiliki potensi dalam perdagangan Ekonomi. Namun potensi ekonomi dan sumber daya manusia di kawasan perbatasan khususnya di daerah distrik Sota masih belum banyak tergali. Mata pencaharian utama masyarakat Sota adalah berladang dengan tanaman seperti ubi jalar (betatas), ubi kayu (Singkong), keladi, umbili dan kava (sejenis tanaman untuk minuman keras). Sagu termasuk bahan makanan pokok mereka yang penting, selain berusaha menangkap ikan dan binatang air lain di sungai dan pinggir laut. Kaum laki-lakinya suka berburu binatang liar seperti babi hutan, kuskus, wallabi (kanguru kecil), kasuari, tikus, kadal dan berbagai jenis burung. Di bawah ini adalah tabel penjualan yang saya buat dan datanya didapat dari hasil wawancara pada beberapa mama-mama asli suku Kanum (suku mayoritas di daerah distrik Sota) yang berjualan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi mereka.

Tabel 1 Pendapatan per hari pedagang sebelum Pendampingan Pemasaran

No	Nama Peserta/pedagang	Jenis dagangan	Keterangan	Harga/P Per tumpuk	Kuantitas /Q	Pendapatan /hari
1	Mama Katrina	Ubi kayu/singkong	Lahan sendiri	Rp. 15.000	5 tumpuk	Rp. 75.000
2	Mama Norce Ndiken	Petatas/ubi jalar	Lahan sendiri	Rp. 20.000	5 tumpuk	Rp. 100.000
3	Mama Maria	Keladi	Lahan sendiri	Rp. 15.000	7 tumpuk	Rp. 105.000
4	Mama Damiana	Kumbili	Lahan sendiri	Rp. 15.000	5 tumpuk	Rp. 75.000
5	Mama Merry	Sagu	Barter	Rp. 20.000	4 plastik	Rp. 80.000

Tabel 2 Pendapatan per hari pedagang setelah Pendampingan Pemasaran

No	Nama Peserta/pedagang	Jenis dagangan	Harga/P	Kuantitas/Q	Pendapatan /hari
1	Mama Katrina	Ubi kayu/singkong	Rp. 15.000	8 tumpuk	Rp. 120.000
2	Mama Norce Ndiken	Petatas/ubi jalar	Rp. 20.000	7 tumpuk	Rp. 140.000
3	Mama Maria	Keladi	Rp. 15.000	9 tumpuk	Rp. 135.000
4	Mama Damiana	Kumbili	Rp. 15.000	8 tumpuk	Rp. 120.000
5	Mama Merry	Sagu	Rp. 20.000	8 plastik	Rp. 160.000

Berdasar tabel 1 dan tabel 2 Pendapatan perhari pedagang terjadi kenaikan setelah diadakan pendampingan pemasaran, hal tersebut menandakan bahwa pendampingan pemasaran sangat dibutuhkan bagi para

pedagang kecil berskala rumah tangga dalam meningkatkan pendapatannya.

Tabel 3 Pendapatan per bulan Sebelum Mengikuti Pendampingan Pemasaran

No	Nama Peserta/pedagang	Jenis dagangan	Pendapatan /bulan	Pengeluaran /bulan	Sisa pendapatan
1	Mama Katrina	Ubi kayu/singkong	Rp. 2.250.000	Rp. 2.000.000	Rp. 250.000
2	Mama Norce Ndiiken	Petatas/tubi jalar	Rp. 3.000.000	Rp. 2.350.000	Rp. 650.000
3	Mama Maria	Keladi	Rp. 3.150.000	Rp. 2.800.000	Rp. 350.000
4	Mama Damiana	Kumbili	Rp. 2.250.000	Rp. 2.100.000	Rp. 150.000
5	Mama Merry	Sagu	Rp. 2.400.000	Rp. 2.100.000	Rp. 300.000

Tabel 4 Pendapatan per bulan Setelah Mengikuti Pendampingan Pemasaran

No	Nama Peserta/pedagang	Jenis dagangan	Penghasilan /bulan	Pengeluaran /bulan	Sisa pendapatan
1	Mama Katrina	Ubi kayu/singkong	Rp. 3.600.000	Rp. 2.000.000	Rp. 1.600.000
2	Mama Norce Ndiiken	Petatas/tubi jalar	Rp. 4.200.000	Rp. 2.350.000	Rp. 1.850.000
3	Mama Maria	Keladi	Rp. 4.050.000	Rp. 2.800.000	Rp. 1.250.000
4	Mama Damiana	Kumbili	Rp. 3.600.000	Rp. 2.100.000	Rp. 1.500.000
5	Mama Merry	Sagu	Rp. 4.800.000	Rp. 2.100.000	Rp. 2.700.000

Berdasarkan Tabel 3 dan Tabel 4 Dengan adanya pendampingan pemasaran dapat kita lihat adanya perbedaan penghasilan sebagai berikut. Mama Katrina mendapatkan penghasilan selama sebulan rata-rata Rp 3.600.000 dengan sisa penghasilan sebesar Rp 1.600,000 setelah dikurangi pengeluaran sebesar Rp 2.000.000. Mama Norce mendapatkan penghasilan perbulan sebesar Rp 4.200.000 dengan sisa penghasilan sebesar Rp 1.850.000 setelah dikurangi pengeluaran sebesar Rp 2.350.000. Mama Maria mendapatkan penghasilan rata-rata perbulannya Rp 4.050.000 dengan pengeluaran sebesar Rp 2.800.000 sehingga sisa pendapatan Rp 1.250.000. Mama Damiana dengan berpenghasilan Rp 3.600.000 rata-rata perbulan dengan pengeluaran perbulannya Rp 2.100.000 sehingga sisa pendapatannya Rp 1.500.000. Mama Mery mendapatkan penghasilan dengan rata-rata perbulan sebesar Rp 4.800.000 dengan sisa pendapatan Rp 2.700.000 setelah dikurangi dengan pengeluaran sebesar Rp 2.100.000.

Karena masih kurangnya pengetahuan, wawasan dan ilmu berdagang maka dengan adanya pemberdayaan dalam pendampingan pemasaran maka diharapkan ada peningkatan pendapatan yang mereka terima.

B. Pembahasan

Dengan adanya penerapan pengetahuan tentang pendampingan pemasaran maka dapat kita bedakan ekonomi masyarakat sebelum mengikuti pendampingan pemasaran dan sesudah mengikuti pendampingan pemasaran.

Tabel 5 Penerapan Pengetahuan tentang Pendampingan Pemasaran

Hari/tanggal	Materi	Nara Sumber	Tempat
Minggu, 6 Desember 2020	<ul style="list-style-type: none"> Cara memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan Teknik-teknik pemasaran dengan menggunakan konsep penjualan 	Peneliti sendiri dengan bersama teman dosen	Salah satu tempat kios/lapak milik salah satu peserta pendampingan

Penghasilan dari setelah mengikuti pendampingan jika dilihat di dalam tabel-tabel diatas tentu mengalami perubahan yang sangat banyak, dan dalam perekonomian juga tentunya mengalami perubahan yang baik, dengan begitu perubahan ekonomi dalam rumah tangga berubah cukup baik dan masyarakat yang mengikuti pendampingan dapat menjadi lebih baik dalam perekonomiannya.

Ketertarikan peserta dalam mengikuti Pendampingan juga tentunya berbeda-beda, ada yang merasa bahwa penghasilan yang di dapat dari bekerja di orang tidak mencukupi untuk kebutuhan sehari-hari, dan ada juga untuk mencari penghasilan lain selain bertanam umbi.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan dengan hasil penelitian maka kesimpulan penelitian sebagai berikut:

Sebagai wilayah perbatasan, Distrik sota dapat meningkatkan pendapatan masyarakatnya melalui aktivitas perdagangan lintas batas dengan Papua New Guinea (PNG). Berkembangnya perdagangan lintas batas Sota – PNG akibat adanya perbedaan sumber-sumber produksi dan sistem distribusi serta adanya kesamaan pola konsumsi. Masyarakat Papua New Guinea sudah lama hidup berdampingan dengan masyarakat sota maka pola konsumsi mereka akan sama. Oleh sebab itu bila ada barang-barang yang datang dari Negara lain seperti Eropa ataupun Australia mereka akan tetap dan sangat tergantung pada barang Indonesia karena mereka sudah terbiasa dengan mengkonsumsi bahan makanan dan olahan Indonesia. Dari hasil penelitian yang saya amati di distrik sota, masyarakat Sota ada yang menjual umbi-umbian dari hasil perkebunan sendiri dan ada juga yang mengurus pas jalan buat ke negara tetangga untuk menukar bahan

makanan Indonesia seperti beras, gula kopi, rokok surya, pinang dan lain-lain dengan umbi-umbian dan beraneka kerajinan masyarakat Papua New Guinea buat di jual di Indonesia khususnya distrik sota. Dari hasil penjualan Umbi-umbian di distrik sota maka yang lebih banyak di beli oleh masyarakat sota ataupun pedagang dari kota adalah keladi. Ada yang membeli pertumpuk dan ada juga yang sistim borong.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jurnal Ekonomi dan Pembangunan, Vol. XIX (1), 2001, Pusat Penelitian Ekonomi Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (P2E-LIPI), Jakarta.
- [2] Kartasasmita, Ginandjar, 2000, Seminar Pembangunan Provinsi Papua, Kagama, Jayapura.
- [3] Djuwadi, 2000, Organisasi Petani Hutan dan Pemberdayaan Masyarakat, Diklat Teknisi Pemberdayaan Masyarakat, Fakultas Kehutanan UGM, Yogyakarta, 13-20 November 2000.
- [4] Sardjito, Untoro, 2005, Pemberdayaan Masyarakat Menuju Ekonomi Kerakyatan, Depdagri, Jakarta.