

## **Dampak Perdagangan Lintas Batas Terhadap Perekonomian Masyarakat Lokal**

### **(Studi Kasus: Wilayah Perbatasan RI-PNG di Distrik Muara Tami)**

Sinyo Gamma Timisela  
Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Brawijaya Malang  
Email: olland-timisela@live.com

---

#### ***Abstract***

*Some things are concerns in this study is to see what factors are the main attraction for people of PNG to spend their money in Indonesia (Skow-Wutung market), so the business man in downtown Jayapura initiative to trade with the people of PNG directly in the region border. Obviously with dependencies on Indonesian products, directly open opportunity for Indonesia to market their national products and local products, so that people on the border of the State was able to improve its economic status. This research using SWOT analysis to found what Strengths, Weaknesses, Opportunities and Treats faced in border area development. The result of this analysis found that border area in District Muara Tami is at 1<sup>st</sup> Quadrant, that means aggressive growth in the region can be achieved by using the strengths and opportunities that exist, Although there are weaknesses and threats but do not close the opportunity for the development of the trade sector to grow in this region even though they are still informal.*

**Keywords:** *Cross-Border Trade, SWOT Analysis*

---

#### **PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan Negara kepulauan yang memiliki batas wilayah perbatasan dengan beberapa negara baik darat maupun laut. Batas darat wilayah Indonesia berbatasan langsung dengan negara Malaysia, Papua New Guniea (PNG) dan Timor Leste. Batas ini tersebar di pulau Kalimantan, Papua dan Nusa Tenggara Timur (NTT), dengan karakteristik wilayah perbatasan yang berbeda-beda. Kondisi umum wilayah perbatasan di Indonesia masih memerlukan penanganan khusus sebab kondisinya masih tertinggal tetapi memiliki kapasitas sumber daya alam yang besar, juga menyimpan konflik-konflik yang dapat menjadi permasalahan antara dua negara.

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan pergeseran pengembangan wilayah perbatasan dari “wilayah depan” menjadi daerah “etalase” untuk menunjukkan berbagai keberhasilan pembangunan (Slamet 2011 dalam Siburian 2011). Dari pemikiran Slamet ini Siburian memaparkan bahwa, etalase tidak pernah menyuguhkan sesuatu yang tidak menarik, sehingga pemerintah seharusnya tidak memamerkan kemiskinan dan ketimpangan dan keterbelakangan. Sehingga harga diri bangsa dapat terangkat karena masyarakat yang hidup di wilayah perbatasan dapat hidup dengan sejahtera (Siburian, 2011).

Dari data Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) yang dilakukan melewati Pos Lintas Batas (PLB) di Distrik Muara Tami menunjukkan bahwa beberapa barang seperti bahan makanan, makanan dan minuman jadi, pakaian, alat

elektronik dan alat-alat otomotif terlihat lebih mendominasi pergerakan barang dari Indonesia ke PNG.

Menurut Titeca (2009 dalam Awang et al, 2013), perdagangan informal di perbatasan dapat menjadi salah satu mekanisme pemberdayaan ekonomi komunitas lokal. Sehingga peneliti merasa masih sangat perlu mengkaji dampak dari kegiatan perdagangan di perbatasan Indonesia yang berada di Distrik Muara Tami. Sebab tidak hanya perdagangan secara formal saja yang dapat dijumpai di wilayah ini tetapi terdapat juga perdagangan informal yang dilakukan masyarakat asli setempat atau pun pedagang yang datang dari luar wilayah tersebut. Sehingga karakter wilayah perbatasan beralih dari *front line* (wilayah depan) dari sebuah negara berdaulat menjadi zona kontak secara sosio ekonomi antar warga negara yang saling bertetangga (Leadem, 2012).

## METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif-kualitatif, dimana bentuk strategi analisis ini bermuara pada penyatuan/koparasi analisa data kualitatif dan kuantitatif.

Tempat yang dijadikan objek penelitian adalah wilayah Distrik Muara Tami kota Jayapura. Alasan pemilihan tempat ini karena distrik Muara Tami adalah satu-satunya distrik di kota Jayapura yang berbatasan darat langsung dengan wilayah negara PNG dan terdapat aktivitas perdagangan antar wilayah perbatasan.

SWOT adalah singkatan dari *Strengths, Weakness, Opportunities* dan *Threats*. Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan (Rangkuti, 2014).

Analisa SWOT dalam penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui kondisi internal dan eksternal dianggap sebagai input dalam proses perencanaan, sehingga perencanaan dapat berjalan lebih efektif dan efisien.
2. Menganalisis prospek wilayah perbatasan untuk perdagangan lintas batasan, peningkatan pendapatan masyarakat, penyerapan tenaga kerja dan pengembangan produk lokal yang dapat dihasilkan di wilayah perbatasan dan sektor-sektor potensial lain yang dapat dikembangkan untuk mendukung pengembangan potensi perdagangan.
3. Menyiapkan wilayah perbatasan untuk siap dalam menghadapi permasalahan yang terjadi.
4. Menyiapkan perencanaan pengembangan di dalam wilayah perbatasan.

Dalam analisis SWOT variabel dianalisis di bagi menjadi dua, yaitu variabel internal dan eksternal. Variabel Internal dipandang sebagai variabel yang menunjukkan kekuatan dan kelemahan dari kondisi wilayah dan perdagangan di distrik Muara Tami. Variabel Internal yang dipilih adalah:

1. Sumber Daya Manusia (SDM) dengan dimensinya adalah jumlah angkatan kerja produktif, tingkat pendidikan, dan pelatihan yang pernah diikuti.
2. Sumber Daya Alam (SDA) dengan dimensi pertanian, perikanan, peternakan, perkebunan dan hasil hutan.
3. Lokasi dengan dimensi ketersediaan tenaga kerja, dekat dengan konsumen, kemudahan untuk memasarkan produk, kemudahan melintasi batas.

4. Infrastruktur dengan dimensi ketersediaan pos lintas batas (PLB), pos karantina, pelayanan bea cukai, akses jalan raya.
5. Produk yang diperdagangkan, dengan dimensi, kualitas bagus dan harga yang murah.
6. Manfaat yang diterima bagi masyarakat, dengan dimensi, penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan.
7. Biaya dengan dimensi, harga sewa rendah, biaya tenaga kerja yang murah.
8. Kebijakan pemerintah, dengan dimensi, program pengembangan SDM dan SDA juga program pengembangan potensi perdagangan.

Sedangkan variabel eksternal adalah variabel yang menunjukkan kesempatan dan tantangan yang dihadapi, yaitu:

1. Lokasi, dengan dimensi, ketersediaan ruang usaha dan jangkauan perdagangan.
2. Partisipasi dagang, dengan dimensi, pendapatan tambahan, kesempatan bisnis, modal kecil, memiliki rekanan distributor, permintaan tinggi.
3. Pemodal, dengan dimensi, sumber modal, fasilitas pemodal dan syarat-syarat mendapatkan fasilitas.
4. Sektor potensial, dengan dimensi, jasa transportasi, jasa penyewaan tempat usaha, jasa penukaran uang asing.
5. Pergerakan orang dan barang, dengan dimensi, banyaknya pergerakan orang dari PNG ke Indonesia, banyaknya pergerakan barang dari Indonesia ke PNG, dan penyelundupan barang.
6. Keamanan wilayah dengan dimensi situasi politik dalam negeri.

Dari tiap variabel/dimensi yang telah ditentukan tersebut, akan dianalisa agar dapat ditemukan posisi wilayah yang diteliti dalam kuadran SWOT. Rangkuti (2014) menjelaskan lebih jauh bahwa kuadran SWOT terdiri dari 4 kuadran yang memiliki arti tersendiri, yaitu:

1. Kuadran pertama adalah posisi yang sangat menguntungkan karena wilayah memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan agar dapat mencapai tujuan pembangunan atau juga pertumbuhan yang agresif.
2. Kuadran kedua adalah walaupun menghadapi tantangan, tetapi suatu wilayah memiliki kekuatan internal, sehingga strategi yang dapat digunakan adalah memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meminimalisir ancaman.
3. Kuadran ketiga adalah dimana suatu wilayah memiliki peluang yang besar tetapi wilayah tersebut memiliki kelemahan secara internal.
4. Kuadran keempat adalah dimana suatu wilayah menghadapi kondisi yang kurang menguntungkan dimana suatu wilayah harus menghadapi kelemahan dan ancaman.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Letak Wilayah Perbatasan

Provinsi Papua mempunyai wilayah perbatasan dengan Papua New Guinea (PNG) sepanjang 820 km, mulai dari Tugu MM1 (Monument Meredian) di desa Skow, lurus ke selatan sampai Sungai Fly, mengikuti Thalweg Sungai Fly sampai di MM10, dan seterusnya sampai MM14 di muara Sungai Bensbach pantai selatan Merauke Papua. Secara makro sepanjang perbatasan, terdapat terdapat lima daerah kabupaten dan satu kota; yaitu Kota Jayapura; dan empat kabupaten, yang terdiri dari Keerom, Pegunungan Bintang, Boven Digul, dan Merauke. Perbatasan

RI -PNG di Kota Jayapura telah dilengkapi pintu atau pos perbatasan resmi di Skouw, Distrik Muara Tami. Pembukaan perbatasan antara kedua negara yang telah dilakukan pada bulan Juli 2006 oleh Pemerintah kedua negara, sehingga lalu lintas perbatasan akan berjalan dengan lancar.

Tabel 1. Koordinat dan Lokasi Pilar Batas Darat Antara RI- PNG di Papua

No	Meridian Markers	Lokasi	Posisi (Lintang –Bujur)
1	MM 1	Wutung	2 <sup>o</sup> 35' 39"
2	MM 2	New Moso	2 <sup>o</sup> 40' 42"
3	MM 2.1	Niau	2 <sup>o</sup> 46' 30"
4	MM 2.2	(Sei) Sangke	2 <sup>o</sup> 53' 44"
5	MM 2.3	Sawan/Samna	2 <sup>o</sup> 57' 13"
6	MM 3.A	Skotiau	3 <sup>o</sup> 01' 11"
7	MM 4.A	Waris Kenandega	3 <sup>o</sup> 14' 06"
8	MM 4.1	Senck	3 <sup>o</sup> 17' 57"
9	MM 4.2	Juwela	3 <sup>o</sup> 28' 30"
10	MM 4.3	Kamberatoro/Amgotro	3 <sup>o</sup> 34' 26"
11	MM 4.4	Pananggan Track	3 <sup>o</sup> 39' 17"
12	MM 4.5	Kambriap Track	3 <sup>o</sup> 39' 26"
13	MM 5	Sei Hauser/Wusme	3 <sup>o</sup> 55' 16"

Sumber: Badan Perbatasan Dan Hubungan Luar Negeri Prov. Papua 2014

### Aktivitas Lintas Batas di Distrik Muara Tami

Indonesia dan PNG mempunyai kesepakatan antar Negara menyangkut aktivitas lintas batas yang tertuang dalam *Basic Agreement Between The Governement of Indonesia And The Government of The Independent State of Papua New Guinea on Border Arrangement*, di Port Moresby, Ibu Kota Papua New Guinea pada tanggal 18 Maret 2003 yang di tandatangi oleh Hari Sabarno selaku Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia dan Sir Peter Barter selaku Perdana Menteri Papua New Guinea (PNG) pada tahun 2003 dan telah direvisi pada tahun 2013 dengan mengikuti perkembangan yang terjadi.

Persetujuan dasar ini mengatur lintas batas untuk tujuan tradisional dan kebiasaan yang tertuang dalam pasal 4, bahwa, setiap Negara akan tetap mengakui dan mengizinkan pergerakan melintasi perbatasan yang dilakukan oleh penduduk tradisional dan warga perbatasan dari Negara yang disebaliknya yang karena kelahiran atau perkawinan tinggal di wilayah perbatasan dan merupakan warga Negara dari Negara yang terkait dalam kegiatan-kegiatan tradisional di dalam daerah perbatasan, seperti hubungan sosial dan upacara-upacara termasuk perkawinan, berburu, berkebun pengumpulan dan penggunaan perairan lainnya serta perdagangan perbatasan, olah raga dan aktivitas kebudayaan.

Persetujuan dasar ini ditujukan sebagai suatu bentuk dalam mempererat niat baik dan saling pengertian antara kedua nenegara juga dalam kerjasama lebih jauh dalam administrasi dan pengembangan wilayah perbatasan agar saling menguntungkan bagi kedua belah pihak masyarakat di wilayah perbatasan dengan mempertimbangkan hak-hak tradisional dan perdagangan masyarakat di perbatasan yang sudah pernah disepakati pada waktu sebelumnya. Untuk melakukan aktivitas lintas batas, penduduk perbatasan dapat menggunakan paspor atau kartu lintas batas (KLB).

KLB adalah surat yang dikeluarkan oleh petugas yang berwenang, kepada penduduk perbatasan yang berpergian ke daerah perbatasan untuk kunjungan tradisional dan kebiasaan, berlaku hanya dalam kawasan perbatasan yang berseberangan, kartu lintas batas berlaku sebagai pengganti passport, Vissa dan kartu vaksinansi. Masa berlaku KLB adalah 3 (tiga) tahun dan di terbitkan dalam

dua bahasa, bahasa Inggris dan Indonesia. Penggunaan KLB untuk kunjungan tradisional berlaku maksimal 30 hari dan perpanjangan tergantung pada kedua perabat yang berwenang.

### **Perdagangan di Perbatasan Papua (Indonesia)**

Sesuai dengan peraturan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 maka aktivitas lintas batas dan perdagangan lintas batas yang telah disepakati oleh pihak Indonesia dan PNG adalah melalui:

1. Wilayah Indonesia: Pos Lintas Batas (PLB) Skouw, Arso, Waris, Senggi, Ubrub, Kiwirok Timur, Oksibil, Waropko, Midityanah, Bupul, Muting, Sota dan Merauke.
2. Wilayah PNG: Wutung, Bewani, Imonda, Amanda, Green River, Idam, Yapsici, Tububil, Ningerum, Kiunga, Lake Murray, Alambak, Weam, Morehead dan Wando

PLB Skow-Wutung adalah PLB yang berada dalam wilayah administrasi Kota Jayapura, pintu ini terletak di Distrik Muara Tami. Selain itu terdapat salah satu PLB juga di tengah Kota Jayapura yaitu PLB Hamadi, yang berada di Distrik Jayapura Selatan. PLB Hamadi adalah PLB laut, hanya saja pos ini hanya dibuka ketika PLB Skow-Wutung ditutup sementara jika keamanan di Skow sedang tidak kondusif. Gangguan keamanan yang biasanya terjadi di wilayah ini diakibatkan oleh gangguan tentara Organisasi Papua Merdeka (OPM) yang bersembunyi di hutan pada wilayah administrasi PNG.

Semua barang jenis barang dan jasa yang beredar secara umum di Papua diperbolehkan untuk dijual di perbatasan Indonesia di Papua secara keseluruhan, hanya saja barang tersebut bukan barang larangan atau illegal bagi pihak RI maupun PNG. Kategori terlarang atau berbahaya adalah produk-produk yang tidak mempunyai standart nasional Indonesia (SNI) atau tidak bersertifikat Balai Pengawasan Obat dan Makanan (POM), jenis narkotika dan obat terlarang, senjata, pasir, tanah dan *top soil* (termasuk tanah pucuk atau humus), kayu log dan satwa yang dilindungi.

### **Aturan Transaksi Perdagangan Yang Disepakati**

Ada beberapa aturan dalam pelaksanaan transaksi perdagangan di pasar perbatasan Skow:

#### ***Klasifikasi Perdagangan Berdasarkan Nilai Transaksi***

Transaksi perdagangan di perbatasan Indonesia-PNG didasari atas hubungan kekerabatan tradisional yang sudah tercipta sebelum berdirinya kedua negara ini. Sehingga perdagangan di wilayah perbatasan diklasifikasikan menjadi dua bentuk, yaitu perdagangan lintas batas dan perdagangan normal.

Dalam mekanisme perdagangan lintas batas, nilai transaksi yang di iijinkan adalah  $\leq$  US\$ 300. Artinya transaksi yang dilakukan pada rentang nilai ini dianggap sebagai transaksi perdagangan tradisional yang kemudian disebut sebagai transaksi lintas batas. Sedangkan untuk nilai  $\geq$  USD 300 diklasifikasikan sebagai perdagangan normal. Artinya transaksi yang dilakukan pada rentang nilai ini pedagang wajib melakukan pelaporan ekspor barang yang ditransaksikan, sebagai eksportir pedagang atau pengusaha Indonesia tidak dikenakan beban ekspor barang. Dilain sisi konsumen dari PNG sebagai pembeli akan di kenakan biaya impor di negaranya berdasarkan pelaporan ekspor barang.

### **Nilai Tukar Dan Mata Uang Yang Disepakati**

Mata uang yang disepakati dalam melakukan transaksi perdagangan di pasar perbatasan Skow-Wutung adalah mata uang Rupiah, Kina PNG dan Dolar US. Samapi saat ini mata uang yang umum dipakai adalah mata uang Kina sebab 99% pengunjung pasar perbatasan adalah masyarakat PNG.

Sedangkan keadaan di lokasi penelitian, ternyata pelayanan penukaran uang (*money changer*) resmi belum ada sama sekali. Dari hasil temuan di lokasi penelitian, nilai tukar Kina-Rupiah harganya lebih tinggi dari kurs Bank Indonesia, terdapat selisih Rp.25,- lebih tinggi dari nilai yang seharusnya. Disini pedagang juga menerima jasa penukaran uang.

### **Alat Angkut di Pasar Perbatasan**

Saat melakukan transaksi perdagangan lintas batas/normal, pedagang atau konsumen tidak diperbolehkan menggunakan truk. Alat angkut yang diijinkan hanyalah gerobak dan mobil *pick up*.

### **Akses Modal Usaha Di Pasar Perbatasan**

Dari segi modal, para pedagang tidak kesulitan untuk mendapatkan modal, sumber modal yang paling mudah untuk diakses adalah fasilitas pemodal yang ditawarkan oleh Bank BRI. Dalam penyaluran kredit yang dilakukan, Bank BRI menawarkan fasilitas kredit usaha rakyat (KUR) dengan nilai sebesar RP. 20.000.000,- tanpa jaminan dari nasabah rata-rata pedagang di perbatasan menggunakan fasilitas ini sebagai modal. Dari informasi Bank BRI ada juga seorang nasabah yang juga berdagang di pasar perbatasan yang diberikan pinjaman tertinggi Rp. 1.000.000.000,- dengan jaminan berupa sertifikat tanah dan bangunan. Selain itu ada para pedagang juga menggunakan modal pribadi atau bantuan finansial dari kerabat/keluarga.

### **Daya Beli Masyarakat PNG**

Data World Bank menunjukkan bahwa pada tahun 2013 *Purchasing Power Parity* (paritas daya beli) per kapita PNG sebesar US\$ 2010, dan *Baseline Report AUSAID* tahun 2008 melaporkan bahwa penduduk PNG yang berdomisili di West Sepik Province berada rata-rata hidup dalam ambang batas kemiskinan dengan daya beli 156 Kina atau setara dengan Rp. 748.352,- pada tahun 2008, sedangkan jika dibandingkan dengan daya beli masyarakat di Kota Jayapura, pada tahun 2014 daya beli per kapitanya hanya sebesar Rp. 650.990,-.

Perbandingan nilai tuka Kina terhadap Rupiah juga lebih tinggi (1 Kina = Rp. 4.600,-) sangat menentukan kemampuan masyarakat PNG untuk mengkonsumsi barang Indonesia yang bagi warga PNG di perbatasan, produk Indonesia tergolong lebih murah dari pada produk Australia yang di Jual di negara mereka. Murahnya produk Indonesia menyebabkan permintaannya tinggi sehingga pedagang tidak kesulitan dalam penetapan harga. Keuntungan usaha yang diperoleh oleh pedagang lebih tinggi dari pada ketika mereka berjualan di tengah Kota Jayapura. Keuntungan yang tinggi tersebut didapat dari selisih nilai tukar mata uang Kina PNG ke Rupiah dan juga biaya operasional yang lebih murah (tidak ada beban sewa tempat usaha).

Permintaan dari luar (PNG) menyebabkan wilayah Distrik Muara Tami semakin terbuka dan menjadi tempat yang menarik bagi pedagang yang melakukan aktivitas di pasar perbatasan. Munculnya rumah toko (*ruko*) yang mulai berdiri dikawasan Koya Timur dan Barat, dimanfaatkan oleh pedagang sebagai gudang dan berjualan saat tidak hari pasar perbatasan.

## Keterlibatan Suku Asli Perbatasan Dalam Perdagangan Lintas Batas

Sebelum pasar Skow dibangun dan difungsikan, para pedagang asli Papua tumbuh disekitar wilayah perbatasan dengan menjual pinang atau pun hasil bumi lainnya, cenderung pembelinya adalah orang Indonesia sendiri. Ketika pasar resmi yang dibangun oleh pemerintah Kota Jayapura, mulai beroperasi, masyarakat asli Papua yang berjualan disekitarnya pun mendapatkan jatah los toko di Pasar Skow.

Selain itu ketika pertama kali pedagang pendatang datang ke wilayah ini, mereka menghadapi kesulitan dalam bahasa ketika bertransaksi, sehingga beberapa pedagang juga menggunakan tenaga orang asli Papua di perbatasan sebagai tenaga penerjemah dengan upah sebesar Rp. 100.000,- per hari sambil para pedagang juga mempelajari bahasa sehari-hari orang PNG.

Saat ini para pedagang sudah mengerti bahasa orang PNG sehingga mereka tidak lagi menggunakan tenaga penerjemah. Sedangkan orang Papua yang mendapatkan jatah los toko di perbatasan tidak menjalankan usahanya. Mereka semua menyewakan kembali los tersebut kepada para pedagang/Bank yang membuka cabang di pasar perbatasan dengan harga Rp. 20.000.000,- per tahun. Para pedagang non-Papua yang menyewa, menggunakan los tersebut sebagai gudang untuk penyimpanan barang atau membuka usaha dagang yang kemudian dikelola oleh kerabat/saudara mereka.

Tabel 2. Nilai, Bobot, Rating Dan Skor Dari Dimensi Kekuatan

No	Strenght	Nilai	Bobot	Rating	Skor
1	Jumlah Pengunjung dari PNG ke Indonesia	5	0.10	5	0.51
2	Pendapatan Dari Perdagangan Lintas Batas	5	0.10	5	0.51
3	Harga Lebih Murah Dari PNG	4	0.08	5	0.41
4	Kedekatan Dengan Konsumen	5	0.10	4	0.41
5	Kerjasama Yang Baik Antara Pemerintah, Pedagang & Masy.	4	0.08	5	0.41
6	Kestabilan Profit Usaha Dagang	4	0.08	5	0.41
7	Kemudahan Penetapan Harga	4	0.08	4	0.33
8	Kemampuan Adaptasi Pedagang Pendatang	5	0.10	5	0.51
9	Memiliki Rekanan Distributor	5	0.10	5	0.51
10	Posisi Strategis	5	0.10	4	0.41
11	Kualitas Barang	3	0.06	4	0.24
TOTAL		49	1	51	4.65

Keterangan:

Penilaian Kondisi Saat ini

Angka 1 = Kurang

Angka 2 = Cukup

Angka 3 = Agak Baik

Angka 4 = Baik

Angka 5 = Sangat Baik

Rating

Angka 1 = Tidak Penting

Angka 2 = Kurang Penting

Angka 3 = Agak Penting

Angka 4 = Penting

Angka 5 = Sangat Penting

## Hasil Analisa SWOT

### Dimensi Kekuatan

Hasil perhitungan dimensi kekuatan hampir semuanya menunjukan bahwa jumlah pengunjung, pendapatan dari perdagangan lintas batas, kedekatan dengan konsumen, kemampuan adaptasi pedagang pendatang, memiliki rekan distributor, dan posisi strategis mendapatkan nilai tertinggi yaitu 5, dengan bobot tertinggi yaitu 0,10. Harga yang murah, kerjasama pemerintah, pemerintah dan masyarakat, kestabilan profit usaha dagang, dan kemudahan penetapan harga,

mendapat nilai 4, dengan bobot sebesar 0,08. Sedangkan kualitas barang mendapatkan nilai terendah yaitu 3 dengan bobot 0,06.

### Dimensi Kelemahan

Dari dimensi kelemahan hanya persyaratan mendapatkan kredit saja yang mendapatkan nilai tertinggi yaitu 5 dengan bobot 0,22 dengan rating atau urgensi penanganan -1. Ketersediaan sarana dan prasarana imigrasi, karantina dan ekspor-impor serta prosedur ekspor mendapatkan nilai 4 dengan 0,17 dengan rating -2. Pendampingan pemerintah untuk masyarakat asli Papua mendapatkan nilai 2 dengan bobot 0,04 dan urgensi penanganan dinilai -5. Partisipasi dagang orang Papua, ketersediaan sarana dan prasarana transportasi, ketersediaan fasilitas penukaran uang, penggunaan mata uang Rupiah, dan ketersediaan lembaga perkreditan mendapatkan nilai 1 dengan bobot 0,04 dengan rentang rating -4 dan -5.

**Tabel 3. Nilai, Bobot, Rating Dan Skor Dari Dimensi Kelemahan**

No	Weakness	Nilai	Bobot	Rating	Skor
1	Partisipasi Dagang Orang Asli Papua	1	0.06	-4	-0.24
2	Pendampingan Pemerintah Untuk Masy. Asli Papua	2	0.12	-4	-0.47
3	Ketersediaan Sarana & Moda Transportasi	1	0.06	-4	-0.24
4	Sarana Dan Prasarana Imigrasi, Karantina, dan Ekpor-Impor.	3	0.18	-3	-0.53
5	Ketersediaan Lembaga Perkreditan	1	0.06	-2	-0.12
6	Persyaratan Mendapatkan Kredit	5	0.29	-1	-0.29
7	Kemudahan Ekspor	4	0.24	-2	-0.47
TOTAL		17		-20	-2.35

#### Keterangan:

Penilaian Kondisi Saat ini

Angka 1 = Kurang

Angka 2 = Cukup

Angka 3 = Agak Baik

Angka 4 = Baik

Angka 5 = Sangat Baik

Sumber: Data Diolah, 2014

Rating

Angka -1 = Tidak Penting

Angka -2 = Kurang Penting

Angka -3 = Agak Penting

Angka -4 = Penting

Angka -5 = Sangat Penting

### Dimensi Peluang

Dari dimensi peluang pangsa pasar, permintaan barang dari Indonesia memperoleh nilai 5 dengan bobot 0,19. Penyaluran kredit bagi pedagang mendapat patkan nilai 4 dengan bobot 0,15. Perpindahan penduduk ke perbatasan dan penyewaan tempat usaha memperoleh nilai 3 dengan bobot 0,12. Peluang memasarkan komoditas lokal dan peningkatan pendapatan masyarakat perbatasan mendapatkan nilai 2 dengan bobot 0,08. Peluang mengembangkan Jasa transportasi dan penyerapan tenaga kerja lokal mendapatkan nilai 1 dengan bobot 0,04. Rata-rata ratingnya adalah 5, artinya sangat berpeluang untuk dikembangkan.

### Dimensi Ancaman

Dari dimensi ancaman, isu pendatang-pribumi, persoalan hak ulayat dan pergerakan OPM di perbatasan mendapatkan nilai 5 dengan bobot 0,28. Dengan rating nilai 5 artinya sangat mengancam. Sedangkan penutupan wilayah



perbatasan karena alasan keamanan mendapatkan nilai 3 dengan bobot 0,17, dengan rating 3 artinya agak mengancam.

### **Kemanfaatan Yang Dapat Diperoleh Dari Perdagangan Lintas Batas Bagi Masyarakat Lokal Di Distrik Muara Tami**

Dari hasil analisis SWOT diatas maka dapat dilihat beberapa kemanfaatan yang dapat diperoleh dari aktivitas perdagangan lintas batas di kawasan perbatasan di Distrik Muara Tami bagi masyarakat lokal, yaitu:

#### **Potensi Sektor-Sektor Lain Untuk Bertumbuh**

Sektor lain yang pada saat ini ikut bertumbuh adalah jasa ojek dan usaha bengkel. Kedua usaha ini juga digerakan oleh warga pendatang dari wilayah kelurahan/kampung di Distrik Muara Tami. Rata-rata, penyedia jasa ojek yang terdiri dari 10 orang ini mendapatkan omset per per hari pasar sebesar Rp. 5.000.000,- sedangkan usaha bengkel adalah satu-satunya usaha bengkel di tapal batas Indonesia, usaha ini mampu memperoleh omset sebesar Rp. 3.000.000,- per hari pasar dengan mempekerjakan 2 orang tenaga kerja yang adalah anggota keluarganya sendiri. Kurangnya alat transportasi di wilayah perbatasan memberikan angin segar bagi penyedia jasa ojek sehingga mereka mampu untuk mendapatkan pendapatan yang cukup tinggi perhari pasar juga jasa bengkel.

**Tabel 4. Nilai, Bobot, Rating Dan Skor Dari Dimensi Peluang**

No	Opportunity	Nilai	Bobot	Rating	Skor
1	Memiliki Pangsa Pasar	5	0.22	5	1.09
2	Permintaan Tinggi	5	0.22	5	1.09
3	Penyaluran Kredit Usaha Bagi Kewirausahaan	4	0.17	4	0.70
4	Memasarkan Komoditas Lokal	2	0.09	4	0.35
5	Pengembangan Jasa Angkutan	1	0.04	5	0.22
6	Peningkatan Pendapatan	2	0.09	4	0.35
7	Penyewaan Tempat Usaha	3	0.13	4	0.52
8	Pertumbuhan Lapangan Kerja Baru	1	0.04	4	0.17
TOTAL		23		35	4.48

Keterangan:

Penilaian Kondisi Saat ini

Angka 1 = Kurang

Angka 2 = Cukup

Angka 3 = Agak Baik

Angka 4 = Baik

Angka 5 = Sangat Baik

Rating

Angka 1 = Tidak Berpeluang

Angka 2 = Kurang Berpeluang

Angka 3 = Agak Berpeluang

Angka 4 = Berpeluang

Angka 5 = Sangat Berpeluang

**Sumber: Data Diolah, 2014**

Artinya, sebenarnya sektor jasa yang ikut berkembang ini merupakan dampak dari permintaan dari luar (Adisasmita, 2005). Dalam konsep ini, perkembangan pasar di wilayah perbatasan membawa dampak kemudahan bagi penduduk di wilayah pinggiran kota yang belum berkembang, kemudahan menurut Purnomosidi dalam Adisasmita (2005) tercipta akibat dari simpul jasa yang terbentuk dari kota-kota yang aktivitas jasa dan perdagangannya lebih tinggi, simpul jasa ini digerakan oleh keputusan para pedagang yang menyalurkan barang ke wilayah-wilayah pinggiran. Oleh sebab itu tercipta satu kumpulan kegiatan

ekonomi yang bersifat homogen yang bertujuan untuk mendekati diri kepada pasar atau membuka pasar yang baru. Hal inilah yang saat ini terjadi di wilayah perbatasan.

Kemudahan ini dalam pandangan Weber (Adisasmita, 2005) menitik beratkan bahwa kemudahan merupakan suatu kondisi yang dapat menarik kegiatan industri, tetapi dalam konteks penelitian ini kemudahan yang di ajukan oleh Weber ini dilihat sebagai penarik sektor industri yang memproduksi jasa, seperti jasa transportasi dan bengkel. Industri yang mulai bertumbuh ini merupakan konsep daya tarik aglomerasi dari Weber yang ditimbulkan dari kumpulan para usaha perdagangan yang merupakan kumpulan usaha homogen. Artinya, kegiatan perdagangan sebagai kegiatan bisnis homogen di wilayah perbatasan mampu untuk menarik kegiatan komplementer (sektor jasa lainnya) untuk beroperasi di wilayah perbatasan.

Dengan hadirnya usaha-usaha baru akibat daya tarik yang ditimbulkan oleh perdagangan lintas batas, sebenarnya menyimpan potensi dalam penyerapan tenaga kerja lokal sehingga masyarakat lokal Distrik Muara Tami, peluang ini apabila dimanfaatkan dengan baik, sangat berpotensi untuk meningkatkan pendapatan masyarakat lokal, walaupun tidak terlibat langsung dalam kegiatan perdagangan lintas batas.

### **Potensi Peningkatan Pendapatan Masyarakat Lokal Melalui Kegiatan Perdagangan Lintas Batas**

Seperti yang telah dibahas pada bagian sebelumnya, potensi dari perdagangan diperbatasan sebenarnya mampu untuk menarik bisnis-bisnis baru untuk berkembang dan dapat meningkatkan partisipasi masyarakat untuk dapat meningkatkan pendapatan mereka lewat aktivitas perdagangan atau bisnis pendukung yang lain. Hanya saja kesempatan ini belum menarik partisipasi masyarakat lokal, padahal atas kemauan masyarakat asli Papua di perbatasan maka pemerintah menyediakan losmen pasar sebanyak 100 los agar masyarakat asli Papua bisa ikut dalam kegiatan perdagangan di wilayah perbatasan.

Kebanyakan losmen yang diberikan kepada orang asli Papua, disewakan kembali kepada pedagang dari luar Papua yang tidak mendapatkan tempat atau ingin memulai usaha dagang di perbatasan atau dipergunakan sebagai gudang untuk menampung stok barang dagangan. Pemilik losmen tersebut mengenakan tariff sebesar Rp. 20.000.000,- per tahun.

Tabel 5. Nilai, Bobot, Rating Dan Skor Dari Dimensi Ancaman

No	Treath	Nilai	Bobot	Rating	Skor
1	Isu Pendetang Dan Pribumi (Amber-Komen)	5	0.28	-5	-1.39
2	Persoalan Hak Ulayat	4	0.22	-5	-1.11
3	Pergerakan OPM di Pebatasan	5	0.28	-5	-1.39
4	Penutupan Wilayah Perbatasan Karena Alasan Keamanan	4	0.22	-3	-0.67
TOTAL		18	1	-18	-4.56

Keterangan:

Penilaian Kondisi Saat ini  
 Angka 1 = Kurang  
 Angka 2 = Cukup  
 Angka 3 = Agak Baik  
 Angka 4 = Baik  
 Angka 5 = Sangat Baik

Rating  
 Angka -1 = Tidak Mengancam  
 Angka -2 = Kurang Mengancam  
 Angka -3 = Agak Mengancam  
 Angka -4 = Mengancam  
 Angka -5 = Sangat Mengancam

Walaupun dari sisi yang lain, munculnya jasa penyewaan ini merupakan suatu dampak yang baik bagi atas hadirnya transaksi lintas batas yang dapat mendorong masuknya para wirausahawan baru ke wilayah ini karena peluang yang datang akibat permintaan dari luar wilayah, akan tetapi menurut peneliti ini adalah suatu keadaan stagnan dari peningkatan ekonomi dalam pendapatan suku asli Papua.

Max Weber (1958), dalam tulisannya *Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism (The Spirit of Capitalism)*, berpendapat bahwa waktu luang yang digunakan untuk mengerjakan kegiatan yang bersifat produktif akan meningkatkan penghasilan yang diperoleh, dari pada waktu luang tersebut digunakan untuk santai.

Dengan kata lain, sebenarnya jika fasilitas dagang yang diberikan oleh pemerintah bagi orang asli Papua sebenarnya akan menghasilkan lebih banyak dari pada fasilitas tersebut mereka sewakan kepada para pedagang di pasar perbatasan. Sebab waktu jeda untuk menunggu dalam setahun mengurangi produktifitas pemilik los toko untuk dapat memperoleh pendapatan maksimal jika pemilik toko menginvestasikan waktunya untuk memanfaatkan waktu yang dimiliki dan fasilitas yang sudah disediakan untuk melakukan aktivitas dagang. Jika kita menghitung kembali dengan sebuah ilustrasi sederhana misalnya, jika:

*Harga sewa pertahun* = Rp. 20.000.000,-

*Hari Pasar* = 96 kali per tahun

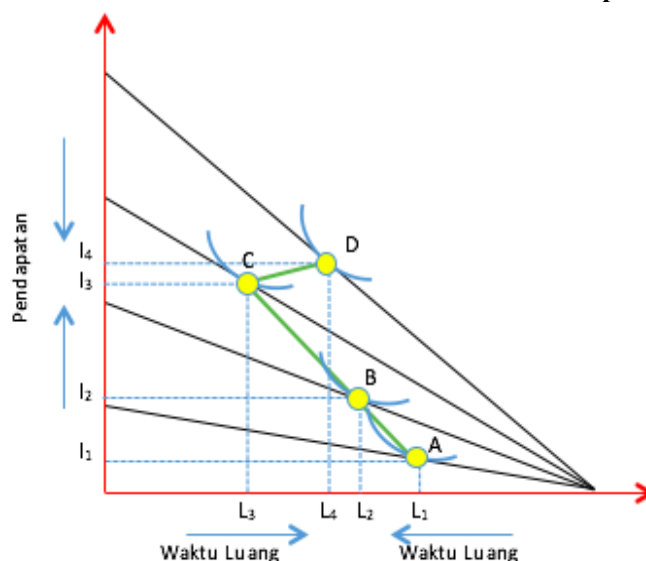
Dalam ilustrasi sederhana dapat diprediksikan total pendapatan dari penyewaan tempat usaha tersebut:

$$\text{Pendapatan} = \frac{20.000.000}{96} = 208.333$$

Maka, pendapatan masyarakat per hari pasar hanya sebesar Rp. 208.333,- atau setara dengan Rp. 1.666.667,- per bulan.

Dari ilustrasi perhitungan pendapatan masyarakat asli Papua yang menyewakan fasilitas dagang mereka dan ketika dibandingkan dengan data pendapatan para pedagang per hari, mereka mampu meraup keuntungan berkisar antara Rp. 3.000.000,- sampai Rp. 40.000.000,- perhari pasar, maka ditemukan perbedaan yang sangat signifikan.

Selain disebabkan oleh kemampuan/etos berdagang mereka, menurut teori pihan waktu, para pedagang juga mampu untuk menginvestasikan waktu mereka untuk bekerja dan memaksimalkan segala sumber daya (waktu) yang mereka punya untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar dari kegiatan perdagangan di perbatasan.

**Kurva 1. Kurva Indiferen Pilihan Waktu Dan Pendapatan**

Sumber: Sugiarto et al, 2002

Dalam kurva indifferen, diperlihatkan bahwa pilihan waktu berdampak kepada pendapatan seseorang, artinya ketika seseorang menginvestasikan waktunya untuk bekerja maka tingkat upah yang didapat akan semakin tinggi, bergeser dari titik A ke B dan C, sedangkan pada titik D adalah dimana seseorang merasa cukup puas dengan pendapatan yang diperoleh sehingga orang tersebut memilih untuk menggunakan waktu luangnya, sehingga walaupun mungkin pendapatannya bisa tetap naik tapi tidak akan signifikan ketika waktu yang ada tetap digunakan untuk bekerja.

Dengan meningkatnya pendapatan maka diharapkan bahwa tingkat kesejahteraan seseorang akan menjadi lebih baik, kondisi ini yang sampai saat ini masih membedakan pola tingkah laku suku pendatang dan pribumi dalam menginvestasikan waktu mereka.

Jika masyarakat asli Papua yang memiliki hak guna pakai losmen toko diperbatasan mampu menginvestasikan waktunya untuk berpartisipasi dalam kegiatan perdagangan maka tidak akan menutup kemungkinan orang Papua mampu untuk mencapai tingkat kesejahteraan yang baik dan kesenjangan antara masyarakat pribumi dan pendatang semakin menipis.

### **Prioritas Strategi Yang Dapat Dilakukan Untuk Mengembangkan Wilayah Perbatasan**

Dari hasil pengukuran analisis SWOT pada tiap sub dimensi, maka dapat ditentukan perankingan prioritas strategi yang dapat dilakukan untuk mendorong pengembangan wilayah perbatasan melalui potensi perdagangan lintas batas.

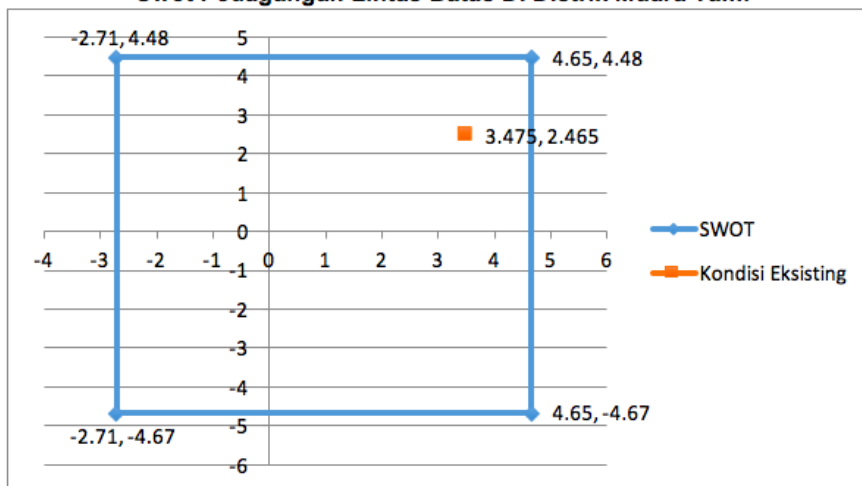
Dari hasil pengukuran tiap sub dimensi pada analisis SWOT jika dituangkan dalam Grafik, ternyata kondisi perdagangan lintas batas di Distrik Muara Tami berada pada kuadran I.

### Posisi Kondisi Perdagangan Perbatasan

Kuadran	Posisi Matriks	Luas Matriks	Rangking	Prioritas Strategi	Kondisi Eksisting	
					x	y
S:O	(4.65:4.48)	20.84	1	Comparative Advantages	3.475	2.465
W:O	(-2.35:4.48)	10.53	3	Divestment/Investment		
W:T	(-2.35:-4.17)	10.97	2	Damage Control		
S:T	(10.91:-4.17)	21.72	4	Mobilization		

Sumber: Data Diolah, 2014

### Swot Pedagangan Lintas Batas Di Distrik Muara Tami



Sumber: Data Primer Diolah, 2014

### Ranking 1: Comparative Advantages(S-O)

Secara komparatif wilayah perbatasan Indonesia memiliki keunggulan yaitu harga yang lebih murah dari harga barang di PNG. Dilain sisi ketertarikan pedagang dan konsumen untuk bertransaksi di wilayah perbatasan didorong oleh beberapa faktor penting. Dari sisi pedagang, ketertarikan mereka ke wilayah perbatasan didorong oleh faktor kedekatan dengan konsumen, permintaan tinggi, daya beli yang tinggi, biaya operasional lebih murah dan kemudahan melakukan ekspor. Dari sisi konsumen adalah kemudahan mendapatkan barang, harga yang lebih murah, jarak yang lebih dekat. Sehingga ketika Perpaduan antara kekuatan dan peluang dituangkan di dalam grafik SWOT maka dapat dilihat bahwa kondisi perdagangan di perbatasan berada pada kuadran I yang berarti, kondisi pasar perbatasan di Distrik Muara Tami memiliki keunggulan komparatif.

Kemudian hal ini menarik berbagai pihak untuk masuk ke wilayah pasar perbatasan untuk meraih peluang-peluang yang tersedia. Contohnya adalah terbukanya peluang bagi pemerintah untuk mengembangkan perekonomian masyarakat lokal berbasis perdagangan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat lokal melalui pelatihan-pelatihan yang dibentuk dengan kerjasama antara swadaya pedagang pasar perbatasan. Juga secara langsung menarik lembaga-lembaga keuangan untuk menyalurkan bantuan modal bagi para pelaku wirausaha (Papua dan Non-Papua) di pasar perbatasan.

Selain itu dengan dibukanya wilayah perbatasan sebagai zona kontak melalui kegiatan perdagangan, muncul juga usaha-usaha jasa yang lain seperti sewa kios, jasa transportasi (ojek) dan juga rumah makan. Pada sektor ini juga ternyata memiliki potensi dalam meningkatkan pendapatan bagi para pelaku usaha

lainnya, akibat dari munculnya kegaitan perdagangan lintas batas di distrik Muara Tami Kota Jayapura.

Oleh sebab itu, strategi yang dapat diterapkan oleh pemerintah daerah, dengan mengacu kepada kekuatan dan peluang untuk mengembangkan wilayah perbatasan adalah sebagai berikut:

1. Membangun fasilitas pendukung perdagangan yaitu moda transportasi.
2. Mempromosikan komoditas asli lokal di perbatasan.
3. Mempromosikan wilayah perbatasan sebagai wilayah yang layak untuk dihuni.
4. Melaksanakan kegiatan-kegiatan hubungan bilateral yang bersifat membangun kerjasama dan kesepahaman masyarakat di perbatasan.

### **Ranking 2: Damage Control (W-T)**

Dari peluang yang sudah tersedia dari berkembangnya kegiatan perdagangan di perbatasan, ternyata peluang tersebut belum mampu untuk diserap oleh masyarakat lokal di wilayah perbatasan, sehingga terjadi kesenjangan dalam pendapatan. Seperti yang telah di jelaskan pada pembahasan sebelumnya bahwa masyarakat lokal belum mampu untuk memaksimalkan waktunya untuk berdagang sebab secara kultur budaya masyarakat asli lokal bukanlah masyarakat yang menempatkan kegiatan berdagang sebagai filosofi hidup.

Di lain sisi, pengalaman masyarakat lokal diperbatasan juga masih sangat minim, artinya bahwa jika dibandingkan dengan para pedagang yang berasal dari tengah Kota Jayapura, mereka sangat minim pengalaman, akses kepada modal dan juga akses kepada pemasok barang (distributor). Hal ini yang menyebabkan masyarakat diperbatasan mudah sekali untuk terprovokasi ketika ada phak-pihak yang tidak bertanggung jawab memainkan isu kesenjangan ekonomi antara masyarakat lokal (terutama orang pribumi) untuk mengacaukan keamanan di wilayah perbatasan.

Oleh sebab itu, dari identifikasi kelemahan dan ancaman yang menghambat pembangunan ekonomi di wilayah perbatasan melalui kegiatan perdagangan, maka strategi yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kemampuan dagang masyarakat perbatasan agar mampu beradaptasi dengan perubahan situasi dan perkembangan potensi perekonomian di perbatasan.
2. Meningkatkan partisipasi dagang masyarakat lokal yang telah mengikuti pelatihan-pelatihan.
3. Menyediakan informasi dagang agar masyarakat mampu untuk membangun hubungan dengan distributor.
4. Melembagakan suatu wadah yang mampu memfilter isu-isu peluang dan kesempatan yang sedang terbuka dalam pengembangan ekonomi masyarakat lokal di perbatasan.

### **Ranking 3: Divestment/Invesment (W-O)**

Dari setiap peluang yang tersedia dari hadirnya perdagangan di perbatasan ternyata belum dapat dimanfaatkan secara maksimal oleh penduduk lokal diperbatasan, sebab yang menjadi kelemahan penduduk diperbatasan adalah keterbatasan akses kepada informasi, kemampuan berdagang, pemodal, dan juga akses kepada distributor yang masih sangat kurang. Untuk meningkatkan kapasitas penduduk lokal di perbatasan agar mampu untuk meminimalisir

kelemahan dan mampu menangkap peluang-peluang yang sudah tersedia tersebut, maka strategi yang bisa diambil untuk memberdayakan masyarakat lokal di perbatasan adalah sebagai berikut:

1. Mengembangkan sektor-sektor lain yang sesuai dengan kapasitas masyarakat perbatasan.
2. Menyediakan sarana transportasi ke wilayah perbatasan secara keseluruhan.
3. Meningkatkan sarana dan prasarana pelayanan publik di perbatasan.

#### **Ranking 4: Mobilization (S-T)**

Potensi kekuatan di wilayah perbatasan akibat hadirnya kegiatan perdagangan membawa dampak yang cukup baik bagi mereka yang pada saat ini menggantungkan hidupnya dari kegiatan perdagangan di wilayah ini. Para pedagang mampu untuk mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi. Tetapi keadaan ini jika tidak ditunjang dengan keamanan yang baik maka, cenderung perkembangannya akan menjadi lambat atau bisa saja terhenti. Faktor keamanan memainkan peran penting di wilayah perbatasan sampai pada saat ini seperti yang terjadi di tahun 2014 silam bahwa, gangguan keamanan oleh OPM di perbatasan menyebabkan jatuhnya korban jiwa, baik rakyat sipil (pedagang pendatang) dan juga petugas keamanan. Sehingga pasar perbatasan harus ditutup selama 6 bulan dan para pedagang juga menderita kerugian.

Dari kekuatan yang dimiliki di pasar perbatasan, dapat digunakan untuk meminimalisir ancaman yang ada dengan meningkatkan kapasitas penduduk lokal agar mampu untuk memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang ada, maka strategi yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan keamanan wilayah perbatasan dengan meningkatkan pengawasan wilayah perbatasan oleh TNI-POLRI.
2. Menciptakan regulasi yang adil bagi masyarakat lokal untuk melindungi hak adatnya.
3. Menjaga stabilitas wilayah perbatasan dengan melakukan pendekatan secara persuasif kepada masyarakat lokal.

#### **KESIMPULAN**

Dari hasil penelitian yang dilakukan maka ada beberapa poin penting yang dapat disimpulkan dari penelitian ini:

1. Potensi perdagangan lintas batas RI-PNG sangat menjanjikan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat di perbatasan, tetapi penduduk di perbatasan belum terserap ke dalam aktivitas perdagangan tersebut karena keterbatasan modal dan juga jaringan distribusi barang dari distributor. Sehingga manfaat ini hanya dapat di raih oleh para pedagang pendatang yang awalnya beroperasi di pusat Kota Jayapura dimana mereka secara pengalaman dan modal sudah lebih mapan.
2. Barang yang diperdagangkan di pasar perbatasan adalah barang hasil industri yang pada saat ini hanya mampu diproduksi di pulau Jawa dan barang-barang ini sesuai dengan permintaan masyarakat PNG. Sedangkan hasil bumi (barang mentah) dari distrik musara tami sendiri tidak laku dijual di pasar perbatasan, permintaannya cenderung dari masyarakat di kota Jayapura.
3. Pemerintah perlu untuk menyediakan bantuan modal dan jalur pemasaran produksi lokal, meningkatkan pelatihan dan pengembangan kualitas SDM penduduk perbatasan serta pengembangan kewirausahaan bagi masyarakat asli

Papua dalam perdagangan dan agribisnis. Hal ini membutuhkan pendampingan secara ber-kelanjutan untuk mengontrol kemajuan dari program yang dicanangkan oleh pemerintah dalam mengembangkan potensi wilayah perbatasan di Distrik Muara Tami.

4. Perlu menghidupkan sektor jasa angkutan umum bagi penduduk perbatasan, sebab pada saat ini orientasi penjualan hasil bumi maupun aktivitas lainnya masih cenderung berkiblat ke Kota Jayapura, sehingga hasil bumi yang di produksi dapat diangkut dengan mudah dan biaya transportasinya jauh lebih murah.

#### Daftar Rujukan

- Titeca, K. (2009). *The Changing Cross-Border Trade Dynamics between north-western Uganda, North-Eastern Congo and Southern Sudan*. Working Paper no. 63, Institute of Development Policy and Management, University of Antwerp.
- Awang, Abd Hair, Junaenah Sulehan, Noor Rahaman Abu Bakar, Mohd Yusof Abdullah dan Ong Puay Liu (2013). *Asian Social Science*, Vol. 9, No. 4.
- Leadem, Danie Francisco Avendano (2013). *An Approach Toward Sustainability On Cross Border Regions*. *Revisra Geografica de America Central* No. 50, 141-164.
- Slamet (2012). *Perbatasan RI-RDTL: Arti Penting dan Sumber Ancaman*. <http://linggaakmil98.blogspot.com/2011/03/v-behaviorurldefaultvml-o.html> ,diakses 23/5/2014.
- Siburian, Robert (2011). *Ikatan Budaya Masyarakat Lintas Batas Sebagai Modal Sosial Pembangunan Daerah Perbatasan Di Kabupaten Belu*. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan* Vol. XIX(1). LIPI Press.
- Weber, Max (2001). *Protestant Ethic And The Spirit of Capitalism*. *Routledge Classic. London*.