

## **Peranan Orang Asli Papua (OAP) Dalam Perdagangan Sektor Informal Dan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pasar Sentral Timika Distrik Mimika Baru Kabupaten Mimika Papua**

**Marviel Roxy Tarru<sup>1</sup>**

**Shirley Y.V.I. Goni<sup>2</sup>**

**Antonius Purwanto<sup>3</sup>**

### **Abstrak**

Dalam Pasar Sentral Timika, terdapat pedagang asli Papua dan non Papua. Pedagang non Papua adalah mereka para pendatang yang berasal dari suku bangsa luar tanah Papua (non Papua). Sedangkan pedagang asli Papua adalah pedagang yang merupakan Orang Asli Papua (OAP). Sebagian besar pedagang asli Papua yang berjualan di pasar adalah mama-mama Papua ada yang berjualan secara tradisional atau informal dan ada juga dari mereka yang menjalankan Usaha Kecil Menengah (UKM). Namun sangat disayangkan, peranan Orang Asli Papua (OAP) dalam perdagangan sektor informal dan sebagai pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) masih kalah bersaing dengan mereka para pendatang yang ada dipasar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih dalam seperti bagaimana peranan Orang Asli Papua (OAP) dalam perdagangan sektor informal, kewirausahaan dan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pasar Sentral Timika, Distrik Mimika Baru, Kabupaten Mimika, Papua. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teori yang digunakan sebagai alat analisis penelitian ini adalah sistem sosial dan teori A-G-I-L Talcott Parsons. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa peranan Orang Asli Papua (OAP) dalam perdagangan sektor informal dan Usaha Kecil Menengah (UKM) masih kurang dalam memperhatikan ketiga aspek penting dalam kewirausahaan, yaitu aspek modal, kreativitas dan inovasi. Artinya, mereka pedagang asli Papua harus membutuhkan kerja keras dengan waktu yang cukup lama untuk lebih maju dan bisa bersaing dengan para pendatang, apabila mereka tidak memperhatikan ketiga aspek penting ini. Tujuannya adalah dengan memperhatikan ketiga aspek ini dapat membuat para pedagang asli Papua memiliki nilai tambah tersendiri, menjadi kreatif, inovatif, berkembang dan semakin maju dalam aktivitas kegiatan perdagangan dan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pasar Sentral Timika.

**Kata Kunci: Peranan, Orang Papua Asli, Perdagangan, Kewirausahaan**

### **Pendahuluan**

---

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Sosiologi FISPOL-Unsrat

<sup>2</sup>Dosen Program Studi Sosiologi FISPOL-Unsrat

<sup>3</sup>Dosen Program Studi Sosiologi FISPOL-Unsrat

Kabupaten Mimika merupakan salah satu kabupaten yang menjadi tujuan utama bagi para pekerja sebagai tempat tujuan mengaduh nasib. Karena Kabupaten Mimika telah menjadi kabupaten berdirinya perusahaan tambang terbesar di dunia PT. Freeport Indonesia (PTFI) di Distrik Tembagapura. Alasan mereka ingin bekerja di PTFI karena tawaran gaji yang begitu besar dari perusahaan. Selain dengan perusahaan PTFI, dapat juga dilihat dari luas lapangan pekerjaan, dan tersedianya luas lahan pertanian, serta sumber daya alamnya yang memadai di kabupaten ini.

Penduduk Kabupaten Mimika memiliki mata pencaharian yang cukup beragam, mulai dari sebagai karyawan PT. Freeport Indonesia (PTFI), Pegawai Negeri Sipil (PNS), swasta, wiraswasta, polisi, tentara, dokter, pendeta, guru, petani, nelayan, pedagang, tukang, buruh dan lain-lain. Hal inilah yang akan membawa dampak dalam kehidupan sosial-ekonomi para migran sebelum dan sesudah berada di Kabupaten Mimika.

Kondisi masyarakat pendatang non Papua saat ini sebagian besar ada yang melakukan kegiatan perdagangan, seperti perdagangan sektor informal atau mereka yang berjualan di pasar, bahkan mereka para pendatang non Papua mendominasi pasar yang ada di Kabupaten Mimika. Dan sebagian besar pendatang non Papua menjadi pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kabupaten Mimika untuk bertahan hidup di perantauan.

Hanya sedikit Orang Asli Papua (OAP) yang mempunyai usaha, tidak sebanding dengan para pendatang non Papua yang lebih dominan membuka usaha (sebagai pelaku usaha kecil menengah). Pedagang asli Papua sebagian besar berjualan di pasar atau merupakan pedagang sektor informal.

Kabupaten Mimika sendiri memiliki Pasar Sentral Timika yang dibangun pada tahun 2008 yang berlokasi di Kelurahan Pasar Sentral, Distrik Mimika Baru, dan dibiayai melalui APBD Kabupaten Mimika. Di Pasar Sentral Timika, terdapat pedagang

asli Papua dan non Papua. Pedagang non Papua adalah mereka para pendatang/migran yang berasal dari suku bangsa luar tanah Papua (non Papua). Sedangkan pedagang asli Papua adalah pedagang yang merupakan Orang Asli Papua (OAP).

Dengan demikian, pedagang Orang Asli Papua (OAP) merupakan bagian yang sangat penting dari aktivitas jual beli di Pasar Sentral Timika, untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Kabupaten Mimika. Di Pasar Sentral masih lebih banyak pedagang non Papua yang berjualan dan mereka pun rata-rata suami istri yang berjualan, sedangkan pedagang Orang Asli Papua (OAP) rata-rata perempuan atau biasa disebut dengan mama-mama Papua yang berjualan.

Di Pasar Sentral Timika yang merupakan tempat perdagangan sektor informal oleh mama-mama Papua. Mereka berjualan ikan, sayur-mayur, rempah-rempah, pinang, siri, kapur, sagu hingga usaha tas noken, dan sebagainya yang merupakan kegiatan atau aktivitas ekonomi (bisnis) mereka selaku Orang Asli Papua (OAP) yang ada di Pasar Sentral Timika, Distrik Mimika Baru, Kabupaten Mimika Papua.

Namun sangat disayangkan, ternyata pada umumnya kondisi Orang Asli Papua (OAP) dalam berdagang dan berwirausaha di Pasar Sentral Timika, dari segi quality (kualitas) pedagang/pelaku UKM Orang Asli Papua (OAP) sangat memprihatinkan dikarenakan lebih mendominasi pasar adalah mereka para pedagang non Papua, sedangkan Orang Asli Papua (OAP) masih kurang melakukan peranan mereka dalam hal berdagang atau berwirausaha. Padahal peranan Orang Asli Papua (OAP) dalam berdagang dan sebagai pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) sangatlah penting untuk memajukan potensi mereka dalam berbisnis. Dan juga dapat melatih mereka agar lebih maju dalam pengembangan sumber daya manusia guna meningkatkan kesejahteraan Orang Asli Papua (OAP) di Kabupaten Mimika.

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah Untuk dapat mendeskripsikan peranan Orang Asli Papua (OAP) dalam perdagangan sektor informal, kewirausahaan dan Usaha Kecil Menengah (UKM) dan Untuk dapat mendeskripsikan aspek-aspek penting dalam kewirausahaan

## Tinjauan Pustaka

### Konsep Peranan

Menurut Soerjono Soekanto (2017:210-211) telah menjelaskan bahwa peranan (*role*) merupakan aspek dinamis kedudukan (*status*). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, dia menjalankan suatu peranan. Perbedaan antara kedudukan dengan peranan adalah untuk kepentingan ilmu pengetahuan. Keduanya tak dapat dipisah-pisahkan karena yang satu tergantung pada yang lain dan sebaliknya. Tak ada peranan tanpa kedudukan atau kedudukan tanpa peranan.

### Orang Asli Papua (OAP)

Sejak 2001 Papua dan Papua Barat telah mendapatkan status daerah dengan otonomi khusus (Otsus). Papua melalui UU No. 21 tahun 2001 dan Papua Barat melalui UU No. 35 tahun 2008.

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2001 tentang Otonomi Khusus provinsi Papua Bab I Pasal 1 yang menyatakan bahwa “*Masyarakat Hukum Adat adalah masyarakat asli Papua yang sejak kelahirannya hidup dalam wilayah tertentu dan terikat serta tunduk kepada hukum adat tertentu dengan rasa solidaritas yang tinggi antara anggotanya*”. Sementara, “*Orang Asli Papua adalah orang yang berasal dari rumpun ras Melanesia yang terdiri dari suku-suku asli di Provinsi Papua dan/atau orang yang diterima dan diakui sebagai orang asli Papua oleh Masyarakat Adat Papua*”.

### Konsep Perdagangan

Undang-Undang Republik Indonesia No. 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan: “*Perdagangan adalah tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi Barang*

*dan/atau jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas barang dan/atau jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi.*”

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya kegiatan perdagangan merupakan kegiatan ekonomi yang mempunyai keterkaitan antara satu dengan lainnya, karena kegiatan perdagangan yang utama adalah produsen memproduksi barang untuk konsumen dengan tujuan untuk memperoleh imbalan atau laba dalam proses tukar menukar barang dan jasa. Baik produsen dan konsumen sama-sama mendapatkan keuntungan.

### Konsep Perdagangan Sektor Informal

Kelompok informal menggunakan teknologi produksi yang sederhana dan padat karya, tingkat pendidikan dan ketrampilan terbatas dan dilakukan oleh anggota keluarga. Istilah sektor informal semakin populer setelah ILO (*International Labour Organization*) melakukan penelitian di Kenya dan kemudian melanjutkan penelitiannya tersebut ke negara-negara berkembang lainnya. Pada penelitian tersebut istilah sektor informal dipergunakan sebagai pendekatan untuk membedakan tenaga kerja yang tergolong dalam dua kelompok yang berlainan sifatnya Manning dan Effendi (1996:75). Jan Bremen (dalam Manning dan Effendi, 1996:138) memperjelas pengertian sektor informal dengan menyatakan bahwa sektor informal menunjukkan fenomena perbedaan dua kegiatan yang mempunyai ciri-ciri yang berlawanan.

Di Indonesia beberapa penelitian telah di Prakersai oleh Hans Dieter-Evers, (1990) yang menggambarkan sektor ini sebagai sektor ekonomi bayangan. Sektor bayangan sendiri di gambarkan sebagai kegiatan ekonomi yang tidak mengikuti aturan-aturan pemerintah.

Kemudian Rachbini dan Hamid (1994:3) berpendapat kegiatan sektor ekonomi bayangan merupakan bentuk kegiatan ekonomi yang bergerak dalam unit kecil, bila

dilihat dari sifat produksinya kegiatan ini bersifat subsistem yang bernilai ekonomis dalam hal untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Penjelasan dalam teori-teori tentang sektor informal, dapat disimpulkan bahwa sektor informal adalah unit usaha yang bersekala kecil, tidak memiliki badan hukum yang kuat, dilakukan dan digunakan oleh masyarakat menengah kebawah, dalam setiap unit usahanya tidak membutuhkan keterampilan khusus.

Sektor informal dipandang sebagai sektor 'residu', di sisi lain seseorang bekerja disektor informal bukan karena mereka tidak dapat bekerja di sektor formal, melainkan mereka memilih sektor informal karena sektor ini lebih mempunyai daya serap tenaga kerja. Daya serap yang besar dari sektor ini sama dengan kesempatan pula bagi individu yang memasuki sektor informal untuk menciptakan lapangan kerja, dan kapasitas yang besar dari tiap kegiatan ekonomi untuk menampung tenaga kerja sebanyak mungkin.

Ada dua pandangan atau sikap sehubungan dengan meluasnya sektor informal di perkotaan :

**Pertama** yaitu pandangan yang berpendapat mengalirnya angkatan kerja dari pedesaan yang memasuki sektor informal merupakan gejala positif, karena Keberadaan sektor informal dipandang sebagai pelengkap dan penunjang serta sebagai sumber potensi perkembangan ekonomi kota.

**Kedua**, pandangan bahwa sektor informal berdiri sendiri dan terpisah dari kegiatan ekonomi kota (Tadjuddin Noer Effendi, 1996:247).

### **Kewirausahaan Dan Usaha Kecil Menengah (UKM)**

Kreitner (1995) dalam Agustina (2015) menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah sebuah proses di mana seseorang atau sebuah organisasi menjawab peluang sekalipun sumber daya yang tersedia yang dimilikinya terbatas. Dari pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa seorang wirausaha adalah

orang yang selalu berubah (Agustina, 2015:3).

Dan menurut, Zimmerer dan Scarborough (2005:5) dalam Agustina (2015) menjelaskan tentang pengertian kewirausahaan: "*A person who crates a new business in the face of risk and uncertainty for the purpose of achieving profit and growth by identifying opportunity and assembling the necessary resources to capitalize on those opportunities*" atau seseorang yang membentuk bisnis baru yang yang berhadapan dengan risiko dan ketidakpastian untuk dapat meraih keuntungan dan pertumbuhan dengan jalan mengidentifikasi peluang dan mengombinasikan berbagai sumber daya untuk mendapatkan manfaat dari peluang tersebut (Agustina, 2015:3).

### **Aspek Penting Dalam Kewirausahaan**

#### **Aspek Modal Usaha**

Aspek modal usaha adalah aspek utama bagi seseorang dalam membuka usaha dan bisnis. Pedagang OAP harus memperhatikan aspek modal usaha dalam menjalankan bisnis dan usaha mereka. Karena aspek modal usaha adalah aspek yang penting untuk membuka usaha. Berikut ini penjelasan aspek modal usaha.

Modal usaha dapat diartikan sebagai dana yang dipergunakan untuk menjalankan usaha agar dapat usaha tetap berlangsung. Dalam berwirausaha, modal dapat diartikan dari berbagai segi yaitu modal untuk pertama kali membuka usaha, modal untuk melakukan perluasan usaha dan modal untuk menjalankan usaha sehari-hari (Agustina, 2015:57).

#### **Aspek Kreativitas**

Menurut Zimmerer dan Scarborough (2005) dalam Agustina (2015:29-30), kreativitas adalah kemampuan melahirkan gagasan-gagasan baru atau penemuan-penemuan baru dalam melihat masalah dan peluang. Wirausaha adalah seseorang yang menemukan (*invention*) hal-hal baru atau memberi nilai tambah baru pada temuan yang sudah ada lebih dulu (inovasi). Senada dengan pendapat tersebut, menurut Griffin

(2004: 24) kreativitas adalah kemampuan seorang individu untuk menciptakan ide-ide baru atau menempatkan perspektif baru pada ide-ide lama (Agustina, 2015).

Agustina (2015:30) terdapat beberapa faktor yang menyebabkan individu menjadi kreatif. Faktor-faktor tersebut adalah pengalaman individu dengan kreativitas, karakteristik-karakteristik pribadi dan kemampuan kognitif dari individu. Pengalaman individu melalui kreativitas terkait dengan latar belakang individu sebelumnya yang menuntutnya untuk bertidnak kreativitas. Pengaruh lingkungan dapat melatar belakangi seorang individu untuk menjadi kreatif (Agustina, 2015).

#### Aspek Inovasi

Selain aspek modal usaha dan aspek kreativitas, aspek inovasi dikenal sebagai salah satu aspek penting dalam proses kewirausahaan. Menurut Zimmerer dan Scarborough (2005) dalam Agustina (2015:38), inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan masyarakat. Dari definisi tersebut dapat dinyatakan bahwa wirausaha bukanlah hanya sebagai penemu ide (*invention*) semata, tetapi juga sebagai penambah nilai (inovasi) dari temuan yang sudah ada. Wirausaha memiliki keahlian khusus untuk melakukan inovasi karena mereka mengenal apa yang dibutuhkan pasar atau masyarakat (Agustina, 2015:38).

#### Pendekatan Teori Sosiologi Terhadap Perdagangan Sektor Informal Dan UKM

Pendekatan teori Sosiologi yang diangkat dalam kajian ini adalah teori Fungsionalisme Struktural. Dimana teori fungsionalisme struktural bertumpu pada teori sistem yang dibangun oleh Talcott Parsons (Margaret. M. Poloma: 2010). Menurut Parsons bahwa teori sistem adalah merupakan sebuah bentuk keteraturan didalam masyarakat. Parsons adalah seorang penganut sistem yang mencoba menganalisa berbagai kajian ilmu seperti biologi, psikologi, antropologi dan sosiologi dimana masyarakat merupakan subyek matter

sosiologi yang merupakan salah satu dari sistem yang hidup. Didalam memahami sistem Parsons mengemukakan dua dimensi sebagai salah satu mekanisme didalam sistem itu sendiri. Oleh karena itu dia menekankan dua dimensi yang saling berkaitan. Dimensi tersebut antara lain 1). Bahwa didalam sistem diperlukan adanya saling keterkaitan antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya, 2). Mencakup pertukaran antara sistem dan lingkungannya. Suatu contoh kita dapat mengkonseptualisasikan keluarga sebagai sistem dalam hubungannya dengan status suami, istri dan anak. Sistem adalah merupakan sistem terbuka dengan pengaruh timbal balik dari sistem lainnya, termasuk sistem biologi maupun psikologi. Dalam sistem umum adalah prasarat fungsional yang *imperative*. Oleh karena itu inti pokok dari fungsionalisme struktural dia menciptakan empat kebutuhan fungsional yang harus dipahami didalam kehidupan masyarakat sehingga dalam rumusannya dia membangun konsep yang dinamakan AGIL (*Adaptation, Goal attainment, Integration dan Latency Pattern Maintenance*). Keempat fungsi primer itu dapat dirangsang dengan seluruh sistem yang ada.

- 1). *Adaptation*, menunjuk pada keharusan bagi sistem-sistem sosial untuk menghadapi lingkungannya. Ada dua dimensi permasalahan yang dapat kita bedakan, pertama, harus ada “suatu penyesuaian dari sistem itu terhadap ‘tuntutan kenyataan’ yang keras yang tidak dapat diubah” (*inflexible*) yang datang dari lingkungan (atau kalau menggunakan terminologi Parsons yang terdahulu, pada kondisi tindakan). Kedua, ada proses “transformasi aktif dari situasi itu” (Johnson, 1986:130).
- 2). *Goal attainment* adalah masalah pemenuhan kebutuhan didalam sistem serta penetapan prioritas diantara tujuan-tujuan akan tergantung pada prasarat tujuan yang harus dicapai, Supaya sistem sosial itu berfungsi secara efektif sebagai satu satuan, harus ada paling

kurang suatu tingkat solidaritas diantara individu yang termasuk didalamnya.

- 3). *Integration* adalah suatu bentuk koordinasi serta kesesuaian bagian-bagian dari sistem sehingga dalam tingkatannya dianggap fungsional, Namun perhatian yang diutamakan di sini bukanlah tujuan pribadi individu, melainkan tujuan bersama para anggota dalam suatu sistem sosial.
- 4). Dalam *Laten Pattern Maintenance* menunjuk pada masalah bagaimana menjamin kesinambungan sistem sesuai dengan bahasa, aturan atau norma-norma yang hidup dalam masyarakat dan keyakinan bersama tetap dipertahankan.

### Metode Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Sugiyono (2019:16) metode penelitian kualitatif dinamakan sebagai metode baru karena popularitasnya belum lama, dinamakan metode postpositivistik karena berlandaskan pada filsafat pospositivisme. Sumber data primer, data ini berupa teks hasil wawancara dan diperoleh melalui wawancara dengan informan yang sedang dijadikan sampel dalam penelitiannya. Data dapat direkam atau dicatat oleh peneliti (Sarwono, 2006). Sumber data primer dalam penelitian ini adalah 20 informan yang merupakan Orang Asli Papua (OAP) yang terdiri dari:

1. 12 informan pedagang OAP sektor informal
2. 8 informan pelaku UKM OAP

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian ialah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang ditetapkan (Sugiyono, 2015:224). Selanjutnya bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan bermacam-macam teknik yaitu teknik observasi (pengamatan), *interview*

(wawancara), dokumentasi, dan triangulasi atau gabungan dari ketiganya (Sugiyono, 2015:225).

### Pembahasan

Peranan OAP Dalam Perdagangan Sektor Informal dan UKM di Pasar Sentral Timika, Papua

#### 1. Alasan Menjadi Pedagang Sektor Informal Dalam Menjalankan Usaha

- a) **Alasan Keuangan**, yaitu untuk memenuhi kebutuhan keluarga atau mencari nafkah, untuk mendapatkan pendapatan tambahan, sebagai jaminan dalam meningkatkan stabilitas keuangan.
- b) **Alasan Keluarga**, Dari aspek alasan keluarga telah ditemukan bahwa ternyata alasan Mama-mama bekerja berdagang disektor Informal (1) Membantu tulang punggung keluarga dalam mencari nafkah karena dianggap para suami mereka tidak memiliki pekerjaan tetap, (2) Untuk meraih peluang usaha sehingga membuka usaha berdagang disektor informal agar kelak mendapatkan keuntungan dan kesejahteraan (3) Mama-Mama Papua memiliki motivasi yang kuat dalam berusaha sehingga bekerja keras mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan keluarga mereka, baik itu kebutuhan suami-istri, kebutuhan anak dan juga kebutuhan sehari-hari dalam keluarga,
- c) **Alasan Untuk Bisa Hidup Mandiri**. Masalah keterbatasan dalam hidup menjadi salah satu penghalang dan kendala dalam meraih kesuksesan. Ibu-ibu atau Mama-mama Orang Asli Papua punya semangat juang yang tinggi dalam berusaha hal ini dibuktikan dengan kemampuan dan kerja keras mereka dalam mempertahankan usaha perdagangan disektor Informal. Sehingga Mama-mama Papua memiliki cita-cita bahwa kelak usaha mereka akan menjadi permanen dan Mandiri. Strategi

bertahan hidup dalam menjalankan usaha perdagangan disektor Informal sudah menjadi pilihan utama bagi mereka dan bukan lagi menjadi usaha sampingan tetapi kelak akan menjadikan usaha yang permanen tidak tergantung pada suami.

- d) **Alasan Prestise Sosial**, yaitu seseorang yang ingin meraih keberhasilan tentu akan memiliki dambaan untuk memperoleh kemakmuran memperoleh status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi panutan, agar dapat bertemu dengan orang banyak serta menjadi kompensasi bagi keluarga yang menyandang sebagai Pembantu Rumah tangga. Oleh karena itu kebanggaan inilah yang menjadi impian Mama-mama Papua dalam berusaha disektor perdagangan khususnya disektor Informal.
- e) **Alasan Tidak Memiliki Pekerjaan**, tidak mempunyai suatu pekerjaan atau merupakan pengangguran mendorong seseorang untuk membuka peluang pekerjaannya secara mandiri melalui membuka suatu usaha/bisnis. Alasan ini juga dijadikan alasan utama dalam menjalankan usaha bagi Mama-Mama Papua. Alasan bekerja dikebun dalam membantu suami untuk mencari nafkah tidak atau masih belum menjanjikan karena bekerja diladang pertanian dianggap pekerjaan musiman karena hanya mampu memenuhi kebutuhan pokok keluarga sedangkan untuk mendapatkan kelebihan atau keuntungan hanya dapat diraih lewat usaha perdagangan disektor informal.

### 1. Motivasi Berusaha Para Mama Papua Dalam Perdagangan di Sektor Informal

Motivasi adalah merupakan salah satu pendorong bagi seseorang dalam berusaha apalagi bagi para Ibu atau Mama-mama Papua. Dalam hal motivasi maka yang diharapkan oleh Mama-mama Papua adalah mengembangkan kreatifitas, terutama dari tingkat pengetahuan dalam

hal berdagang, berwisauaha agar yang diharapkan dari hasil dagangan tersebut Mama-mama Papua akan mendapatkan keuntungan yang besar dari hasil penjualan mereka. Apabila para Mama-mama Papua dalam berdagang jualan mereka akan banyak laku maka mereka akan termotivasi dalam menjalan usaha kearah yang lebih luas. Oleh karena itu syarat utama dalam mengembangkan motivasi bagi Mama-mama Papua adalah perlu meningkatkan kualitas Sumberdaya manusianya dalam hal ini yang diperlukan dalam SDM bagi Mama-mama Papua adalah mengembangkan kreatifitas pengetahuan. Dalam meraih keuntungan atau profit untuk berdagang maka kunci utama menciptakan hubungan pelanggan yang sangat kuat karena dari hubungan ini maka barang dagangan akan lebih banyak laku sehingga akan dapat meraih keuntungan dan pendapatan yang maksimal. Selain itu aspek penting dalam meningkatkan motivasi bagi para Mama-mama Papua adalah menciptakan produk yang sangat diinginkan oleh Pasar misalnya tempat jualan Parmanen, produk usaha seperti buah harus segar, cara melayani harus ramah, sopan, dan memiliki tatakrma dan sopan santum yang baik. Oleh karena itu dengan motivasi yang baik dan kuat yang dimiliki oleh Mama-mama Papua akan menjadi satu kekuatan baik secara fisik dan psikis dalam menjalanklan usaha mereka.

### 2. Meningkatkan Kualitas Barang Dagangan

Barang dagangan merupakan barang yang dijual atau diproduksi oleh penjual/produsen kemudian dibeli oleh pembeli/konsumen. Barang dagangan yang di jual oleh mama-mama Papua ada berbagai macam mulai dari hasil kebun sendiri atau hasil panen, diproduksi dengan tangan sendiri, hingga dibeli dari orang lain atau dibeli dari petani/distributor lalu kemudian dijual kembali oleh mereka.

Barang dagangan yang merupakan hasil kebun sendiri atau hasil panen yaitu mulai dari umbi-umbian, jagung, sereh, lengkuas,

buah pepaya, hingga sayur-mayur. Sedangkan untuk barang dagangan yang diproduksi dengan tangan sendiri yaitu kerajinan tangan seperti tas noken khas Papua dan souvenir khas Papua. Dan barang dagangan yang dibeli dari petani/distributor yaitu sarang semut, buah merah, madu, sagu, pisang, pinang kapur sirih dan beras. Yang paling terpenting yang perlu dijaga oleh Mama-mama Papua dalam hal berdagang disektor informal adalah kualitas seperti buah harus segar, cara kemasannya mudah dibawa, harga jual bisa terjangkau, kemudian kemudian mampu bersaing dengan para pedagang lainnya.

### **3. Aspek Penting Yang Perlu Dimiliki Oleh Mama-mama Papua Dalam Pengelolaan Pendapatan dan Penjualan**

Dalam usaha perdagangan khususnya disektor informal maka hal penting dalam membuka dan menjalankan suatu usaha dalam bagaimana mengelola suatu usaha terutana dalam hal pengelolaan keuangan. Pada Mama-mama Papua tentu akan bisa mengetahui berapakah pendapatan atau pemasukan yang diperoleh dalam sehari, seminggu hingga sebulan berjualan. Kemudian juga Mama-mama Papua bisa mengetahui berapa uang untuk pengeluaran, misalkan uang untuk modal, uang untuk kebutuhan sehari-hari dan sebagainya.

Dari hasil penelitian yang pernah diwawancarai dari beberapa informan telah diketahui bahwa dalam mengelola hasil penjualan atau pendapatan ternyata mereka tidak perlu uang untuk menjalankan usaha sebab barang dagangan yang mereka jual merupakan hasil kebun sendiri dan tergantung pada hasil panen, apabila tidak ada hasil panen maka mereka tidak berjualan. Dari hasil pendapatan yang mereka peroleh dalam berdagang maka sebagian disisihkan untuk kebutuhan keluarga baik itu anak-anak hingga kebutuhan sehari-hari seperti makan dan lain-lain, apabila ada sisa uang maka mereka akan menabung atau simpan untuk

keperluan-keperluan kedepan, artinya untuk bertahan hidup.

Sedangkan, bagi mama-mama Papua khususnya pelaku UKM dari hasil pendapatan yang mereka peroleh mereka butuh uang untuk usaha atau uang untuk mengembalikan modal dalam penjualan dan juga uang untuk kebutuhan keluarga sehari-hari dan sisanya mereka tabung untuk keperluan kedepan. Salah satu contoh manajemen pendapatan dari salah satu informan menyatakan bahwa pemisahan uang untuk usaha dan uang untuk keluarga adalah jika dalam sehari mendapatkan Rp 200.000, maka dipotong Rp 50.000 untuk disimpan (setiap harinya) untuk membayar setoran pinjam di koperasi atau untuk membalikan modal usaha beliau, kemudian Rp 50.000 lainnya untuk kebutuhan makan keluarga (setiap harinya) sisa Rp 100.000 di tabung atau disimpan dalam tabungan.

### **4. Sikap Yang Dimiliki Bagi Pelaku Perdagangan Sektor Informal Asli Papua**

#### **a. Sikap dalam melayani pelanggan**

Sikap dan perilaku dari mama-mama Papua terhadap para pembeli adalah rata-rata dari mereka senyum, sopan, ramah, dan berkomunikasi baik dalam menawarkan barang dagangan mereka kepada para pembeli/konsumen, bahkan mereka menerima adanya proses tawar-menawar dikarenakan dengan adanya proses tawar-menawar dapat meningkatkan para pembeli agar membeli dagangan mereka dan proses tawar-menawar merupakan prinsip dasar dari adanya penjual-pembeli (pasar). Sikap yang baik dalam melayani pelanggan tentu akan menciptakan hubungan dan jaringan yang lebih baik.

#### **b. Sikap menjaga hubungan baik antar sesama**

Sikap dan perilaku dari para Informan khususnya bagi Mama-mama Papua dengan para pedagang yang lainnya di area pasar Sentral Timika adalah saling kerja sama atau saling membantu khususnya mereka yang

sama-sama dari Papua, adanya sikap toleransi baik itu pedagang asli Papua dan pedagang non-Papua dan saling menjaga hubungan baik antar sesama pedagang/pelaku UKM di pasar Sentral Timika. Artinya adanya integrasi antar sesama pedagang baik itu pedagang informal dan para pelaku UKM di pasar Sentral, kota Timika, Papua, telah berjalan dengan baik.

#### **5. Strategi Pelaku UKM dalam menjalankan usaha Bidang Perdagangan**

Pada saat ini pengembangan UKM masih dilanda berbagai hambatan dan tantangan dalam menghadapi dunia usaha yang semakin ketat. Namun demikian dengan berbagai keterbatasan yang ada, UKM masih diharapkan mampu menjadi andalan perekonomian Indonesia. Usaha Kecil dan Menengah diharapkan dapat berperan sebagai salah satu sumber penting dalam meningkatkan sumber pendapatan dan memperluas kesempatan kerja bagi masyarakat khususnya di Pasar Sentral Timika. Bagi para pedagang UKM khususnya dipasar sentral Mimika telah menjadi bagian penting dari sistem perekonomian di daerah. Hal ini dikarenakan UKM merupakan unit-unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan usaha industri berskala besar dan memiliki keunggulan dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dan juga mampu mempercepat proses pemerataan sebagai bagian dari pembangunan. Sektor UKM lebih sering memanfaatkan sumber daya alam dan padat karya seperti pertanian, perkebunan, peternakan, dan perdagangan. Oleh karena itu sektor UKM sering disebut kegiatan ekonomi berbasis kerakyatan dimana umumnya barang-barang yang dihasilkan bagi pelaku UKM adalah berupa kebutuhan sehari-hari yang dibutuhkan oleh hampir semua lapisan masyarakat khususnya di Kota Timika. Jika ditinjau dari proporsi unit usaha pada sektor ekonomi UKM

yang memiliki proporsi unit usaha terbesar adalah sektor (1) Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan; (2) Perdagangan, dan lain-lain.

#### **Aspek Penting Yang Perlu Dimiliki Oleh Pedagang Sektor Informal dan Pelaku UKM Asli Papua Dalam Sektor Perdagangan**

- a) Untuk 3 aspek kewirausahaan yakni aspek modal, aspek kreativitas dan aspek inovasi. Ada yang belum melaksanakan ketiga aspek ini secara bersama yaitu ada 11 informan yang sama sekali sampai saat ini belum menerapkan ketiga aspek ini. Artinya ini dapat menghambat mereka untuk maju, kreatif, berinovasi dan sukses untuk bersaing dengan para pendatang sangat sulit, perlu diperhatikan.
- b) Dari aspek modal usaha ada 8 informan yakni mereka sebagai pelaku UKM dikarenakan mereka membutuhkan modal untuk membuka usaha ada yang meminjam dari koperasi dan juga dari bank. Selain modal usaha ada salah satu informan memperoleh modal kepercayaan, artinya ia beritikad baik sehingga ada orang yang mempercayakannya untuk membuka usaha.
- c) Aspek kreativitas ada 9 informan yang menjalankan atau telah menerapkannya dalam berdagang atau membuka usaha, salah satu kreativitas yang dilakukan adalah membuat kerajinan tangan khas Papua seperti tas noken dan souvenir khas Papua.
- d) Aspek ketiga adalah aspek inovasi, aspek ini telah dijalankan oleh 5 informan saja, salah satu inovasi yang mereka lakukan adalah mulai dari proses pengepakan, pengepakan dan inovasi corak atau pola dari kerajinan tangan khas Papua. Inovasi dari proses pengepakan salah satu informan pelaku UKM beras beliau menggunakan mesin jahit karung beras, kemudian inovasi lainnya adalah pengepakan kemasan contohnya adalah pemberian informasi dalam kemasan mengenai khasiat dan manfaat dari sarang

semut dan sari buah merah karena sebelumnya hanya dijual tanpa informasi tersebut.

Ketiga aspek kewirausahaan ini perlu diperhatikan lagi oleh mereka para pedagang dan pelaku usaha asli Papua, dikarenakan masih banyak dari mereka yang mengabaikannya dalam kegiatan berdagang/berwirausaha. Sangat disayangkan, kalau tidak dilaksanakan membuat mereka kalah saing dengan para pendatang yang berdagang atau menjalankan usaha di pasar Sentral Timika. Apabila mereka mama-mama Papua melaksanakan ketiga aspek penting kewirausahaan maka akan dapat meningkatkan nilai tambah bagi mereka dalam berdagang dan berwirausaha, agar supaya bisa lebih bersaing lagi dengan mereka para pendatang yang saat ini masih mendominasi pasar.

#### **Sumbangan Nyata Teori AGIL Terhadap Usaha Perdagangan Sektor Informal dan Pelaku UKM Asli Papua**

##### **a. Proses adaptasi (*Adaptation*) dalam menjalankan usaha disektor Informal**

Dalam membangun usaha sektor informal yang lebih permanen proses adaptasi sangat diperlukan dalam membangun sebuah sistem perdagangan yang lebih permanen. Kelemahan dalam menjalankan usaha perdagangan disektor informal sesuai karakteristik dimana kegiatan usaha tidak terorganisir secara baik dan tidak memiliki kelembagaan dalam mengorganisir kegiatan mereka. Demi memperkuat usaha sektor informal ini mama-mama Papua harus perlu membangun sebuah sistem kelembagaan yang kuat. Proses adaptasi seperti ini harus dilakukan demi menjaga dan menjamin keteraturan dalam berusaha. Sebab dalam usaha perdagangan kalau hanya diperlukan individu dan tidak dalam kelompok, maka Mama-mama Papua akan sangat sulit berkembang secara mandiri. Sebab ikut serta didalam kelompok Mama-mama Papua akan termotivasi dalam menjalankan usaha

yang lebih besar. Rujuknya Mama-mama Papua dalam kelompok, tentu akan ada wawasan pengetahuan saling tukar menukar informasi, dan akan mendapat perlindungan dari pihak manapun yang akan berkompeten dalam usaha perdagangan dengan orang Asli Papua. Masuknya Mama-Mama Papua didalam suatu sistem organisasi akan mampu mengubah perilaku dalam berwirausaha.

##### **b. Tujuan yang ingin dicapai (*Goal Attainment*) dalam menjalankan usaha sector Informal**

Suatu usaha yang dianggap permanen kalau Mama-mama Papua masuk dalam organisasi kelompok. Sebab dalam kelompok ada proses pembelajaran, pengembangan wawasan pengetahuan serta akan mampu menentukan prioritas dari beberapa kriteria dalam usaha perdagangan. Kelemahan dalam usaha sector informal selama ini belum mendapatkan usaha yang lebih permanen. Artinya dari segi kelayakan tempat usaha misalnya selama ini dari hasil pantauan peneliti mereka dalam berdagang telah berpindah-pindah belum ada usaha yang stabil dan permanen.

Karena disebabkan usaha perdagangan dari Mama-mama Papua ini belum terorganisir secara baik, dan secara umum mereka belum memiliki ijin permanen yang disebabkan karena skala usaha yang sangat kecil, dan hidup berdagang secara individu. Dari segi Jam Kerja karena tidak teratur maka masih dianggap usahanya bersifat musiman. Kekuatan dalam mencapai tujuan dalam mempertahankan usaha perdagangan melalui organisasi kelompok akan mampu menciptakan solidaritas yang tinggi bagi Mama-mama Papua. Sebab Mama-Mama Papua bilamana masuk dalam sistem sosial dalam jaringan kelompok maka akan mendapatkan perhatian khusus bagi Pemerintah khususnya Pemerintah Daerah.

##### **c. Ada pemahaman/cita-cita yang kuat dalam berusaha untuk**

### **mencapai cita-cita dalam perdagangan sektor Informal dan UKM (*Integration process*)**

Untuk mengandalkan modal usaha melalui kerja keras tidaklah cukup kalau hanya dengan Individu saja, karena usaha yang dijalankan secara individu tidak dapat diawasi secara teratur oleh pemerintah. Makanya seperti yang dikemukakan sebelumnya bahwa dalam membangun usaha dalam kelompok tentu akan memiliki kekuatan dalam melakukan pemberdayaan.

Kelemahan lain yang dimiliki dalam usaha perdagangan disektor informal ini modal dan perputaran usaha relatif kecil sehingga skala operasinya juga kecil; Dalam membentuk usaha kelompok yang lebih permanen melalui organisasi kelompok maka akan memudahkan para anggota maupun organisasi saling sharing, tukar menukar informasi, melebarkan sayap usaha, serta dapat memperbesar usaha dari pinjaman uang untuk dijadikan modal kedepannya. Solidaritas diantara kelompok Mama-mama Papua akan terbangun apabila kegiatan usaha mereka dapat terorganisir, sebab didalam kelompok ada manajemen pengelolaan keuangan dilakukan secara baik, dan para anggotapun akan mampu memahami berbagai pengetahuan misalnya dalam hal memprediksi berbagai keuntungan maupun kerugian yang didapat didalam usaha perdagangan.

### **d. Memberikan jaminan yang kuat dalam usaha perdagangan sektor Informal (*Laten Pattern Maintenance*)**

Hadirnya Mama-mama Papua dalam organisasi kelompok akan menciptakan solidaritas yang tinggi dalam menjalankan usaha perdagangan. Sebab didalam kelompok ada Mindset yang mampu diciptakan secara bersama, karena mereka akan dilatih didalam kelompok, diberikan bekal pengetahuan, diberikan wawasan dan pengetahuan tentang cara berdagang ,

mampu mengeluarkan pendapat apabila mereka menghadapi berbagai kesulitan. Modal utama yang perlu dimiliki adalah bagaimana menjaga kesinambungan usaha agar tetap langgeng dan permanen. Misalnya para anggota harus memiliki dedikasi dan disiplin yang tinggi dalam berusaha, serta mampu memanfaatkan berbagai teknologi atau paling tidak menguasai teknologi.

### **Penutup**

#### **Kesimpulan**

1. Bahwa Peranan orang asli Papua dalam perdagangan sektor informal dan Usaha Kecil Menengah (UKM) di pasar Sentral Timika merupakan salah satu potensi penting dan aset bagi OAP dalam usaha memajukan perdagangan khususnya di pasar Sentral Timika. Dari hasil penelitian telah dibuktikan bahwa dalam menjalankan usaha ternyata mereka OAP memiliki semangat dan motivasi untuk menjadi seorang pedagang sektor informal dan pelaku UKM. Dari hasil penelitian membuktikan bahwa peneliti mendapatkan berbagai alasan mengapa mereka ingin atau menjalankan suatu usaha perdagangan, yaitu dikarenakan mempunyai alasan, sebagai berikut; alasan keuangan, alasan keluarga, alasan untuk bisa hidup mandiri, alasan prestise sosial, dan alasan tidak memiliki pekerjaan.
2. Bahwa Motivasi berusaha para Ibu atau mama-mama Papua dalam perdagangan disektor Informal dan UKM masih sangat kuat oleh karena itu dengan motivasi yang baik dan kuat yang dimiliki oleh mama-mama Papua akan menjadi satu kekuatan baik secara fisik dan psikis dalam menjalankan usaha mereka.
3. Hasil penelitian membuktikan bahwa untuk meningkatkan Kualitas Barang Dagangan mereka maka mutu dan kualitas telah mendapatkan perhatian utama oleh karena itu yang terpenting yang perlu dijaga oleh mama-mama Papua dalam hal berdagang disektor informal adalah kualitas seperti buah harus segar, cara kemasannya mudah

dibawah, harga jual bisa terjangkau, kemudian mampu bersaing dengan para pedagang lainnya.

4. Hasil penelitian didapati bahwa dalam pengelolaan pendapatan dan penjualan merupakan aspek penting dalam menjalankan usaha perdagangan disektor informal maka masalah manajemen pengelolaan keuangan akan menjadi syarat mutlak dalam menjalankan suatu usaha. Dari hasil penelitian yang pernah diwawancarai dari beberapa informan telah diketahui bahwa dalam mengelola hasil penjualan atau pendapatan ternyata mereka tidak perlu uang untuk menjalankan usaha sebab barang dagangan yang mereka jual merupakan hasil kebun sendiri dan tergantung pada hasil panen, apabila tidak ada hasil panen maka mereka tidak berjualan. Dari hasil pendapatan yang mereka peroleh dalam berdagang maka sebagian disisihkan untuk kebutuhan keluarga baik itu anak-anak hingga kebutuhan sehari-hari seperti makan dan lain-lain, apabila ada sisa uang maka mereka akan menabung atau simpan untuk keperluan-keperluan kedepan, artinya untuk bertahan hidup. Sedangkan, bagi mama-mama Papua khususnya pelaku UKM dari hasil pendapatan yang mereka peroleh mereka butuh uang untuk usaha atau uang untuk mengembalikan modal dalam penjualan dan juga uang untuk kebutuhan keluarga sehari-hari dan sisanya mereka tabung untuk keperluan kedepan.
5. Dari hasil penelitian membuktikan bahwa Sikap yang dimiliki pedagang sektor Informal OAP akan menjadi sangat penting. Dan ternyata sikap yang dimiliki pelaku perdagangan sektor informal antara lain adalah sikap dalam melayani pelanggan/konsumen dengan baik dan sikap menjaga hubungan baik antar sesama. Sikap dan perilaku dari para Informan khususnya bagi mama-mama Papua dengan para pedagang yang lainnya di area pasar Sentral Timika adalah saling kerja sama atau saling

membantu khususnya mereka yang sama-sama dari Papua, adanya sikap toleransi baik itu pedagang asli Papua dan pedagang non-Papua dan saling menjaga hubungan baik antar sesama pedagang/pelaku UKM di pasar Sentral Timika. Artinya adanya integrasi antar sesama pedagang baik itu pedagang informal dan para pelaku UKM di pasar Sentral, kota Timika, Papua, telah berjalan dengan baik.

#### **Saran**

1. Pemerintah Daerah Kabupaten Mimika lebih ekstra memperhatikan dan merangkul para pedagang dan pelaku usaha orang asli Papua yang berjualan di area Pasar Sentral Timika. Baik itu memberikan mereka bantuan seperti dana, lapak, motivasi, sosialisasi dan sebagainya agar supaya dapat menunjang aktivitas berjualan para pedagang dan pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) orang asli Papua di Pasar Sentral Timika.
2. Adanya peran masyarakat lokal di dalam membantu dagangan atau jualan dari pedagang dan pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) orang asli Papua baik itu melalui berbelanja dan juga turut mempromosikan barang dagangan mereka ke publik atau wisatawan agar supaya menambah minat pembeli.
3. Untuk para pedagang sektor informal dan pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) asli Papua untuk dapat memperhatikan atau menjalankan ketiga aspek penting dalam kewirausahaan yakni aspek modal usaha, aspek kreativitas dan aspek inovasi. Karena ketiga aspek itu penting dalam menunjang dan memajukan aktivitas perdagangan orang asli Papua khususnya di kota Timika, Papua.
4. Untuk para pedagang sektor informal dan pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) asli Papua jangan pernah menyerah untuk selalu berusaha, jangan pernah takut untuk gagal, berusahalah sebisa mungkin. Dan berusahalah kedepan untuk menjadi pedagang atau pelaku usaha yang kreatif,

inovatif dan maju agar dapat bersaing dengan pendatang. Semoga apa yang diharapkan dan dicita-citakan oleh mama-mama Papua bisa tercapai.

### Daftar Pustaka

- Agustina, Tri Siwi. 2015. *Kewirausahaan Teori dan Penerapan pada Wirausaha dan UKM di Indonesia*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Alma, Buchari. 2007. *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Breman, J.C. *The Informal Sector in Research, theory dan practice*, Corparative Asian Studies Program Publication No. III. (Rotterdam: Erasmus University, 1980) hal 1-35
- Chris, Effenfi Tadjuddin Noer dan Tukiran. 1996. *Struktur Pekerjaan, Sektor Informal dan Kemiskinan di Kota*. Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan, Universitas Gajah Mada.
- Hans Dieter-Evers. 1990. *Kemiskinan dan Kebutuhan Pokok*. Penerbit Prafnya Paramita Jakarta.
- Hart, Keit. 1973. *Informal Income Opportunise and Urban Employment in Ghana*. Journal of Modern African Studies.
- Hestanto.  
<https://www.hestanto.web.id/pengertian-sektor-informal/>. *Pengertian Sektor Informal*. Diakses pada 16 Februari 2021
- Hidayat. 1978. *Peranan Sektor Informal dalam Perekonomian Indonesia*. Ekonomi dan Keuangan Indonesia Vol XXIV (4)  
<https://mimikakab.bps.go.id>. Diakses pada 23 Oktober 2020  
<https://mimikakab.go.id/public/halaman/Tentang%20Mimika>. *Tentang Mimika*. Diakses pada 13 Oktober 2020
- Johnson, Doyle Paul; dan Lawang, Robert M. Z. 1986. *Teori Sosiologi Klasik dan Modern Jilid 2*. Jakarta: PT Gramedia.
- Kurnia, Tommy. 2018.  
<https://www.liputan6.com/bisnis/read/3588113/5-negara-dengan-tambang-emas-terbesar-di-dunia-ri-peringkat-berapa>. *Negara Dengan Tambang Emas Terbesar Di Dunia RI Peringkat Berapa?*. Di akses pada 23 Oktober 2020
- Lupiyoadi, Rambat. 2004. *Entrepreneurship: From Mindset to Strategi*. Jakarta: Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Masyhuri; dan M. Zainuddin, MA. 2008. *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis dan Aplikatif*. Malang: Refika Aditama.
- Meredith, Geoffrey G. et. al. 2000. *Kewirausahaan: Teori dan Praktik Terjemahan*. Pustaka Binaman Pressindo.
- Muhadjir, Noeng. 1996. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Pendekatan Positivistik, Rasionalistik, Phenomenologik, Realisme Metaphisik*. Yogyakarta: Rake Sarasin.
- Noer, Effendi Tadjuddin. 1996. *SDM Peluang Kerja dan Kemiskinan*. Yogyakarta: PT. Tiara Wacana.
- Peraturan Daerah Kabupaten Mimika No. 7 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Daerah
- Poloma, Margaret M. dan Yosogama. 2010. *Sosiologi Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Rachbini, Didik, J dan Abdul Hamid. 1994. *Ekonomi Informal Perkotaan Gejala Involusi Gelombang Kedua*. Jakarta : LP3ES.
- Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Bandung: Graha Ilmu.
- Simanjuntak, Payaman. 1985. *Pengembangan Kesempatan Kerja Sektor Informal*. Penerbit Cv Rajawali Jakarta.
- Soekanto, Soerjono. 2017. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suryana. 2005. *Kewirausahaan*. Edisi Pertama. Penerbit Erlangga.