

# **PERANAN SEKTOR TAK FORMAL DALAM KONTEKS PEMBANGUNAN EKONOMI DI BANDAR: KES PENJUAL UBAT KAKILIMA**

Mohd Taib bin Haji Dora  
Jabatan Pengajian Malaysia  
Fakulti Pengurusan dan Pembangunan Sumber Manusia  
UTM, Sekudai

## **PENDAHULUAN**

Kajian dan penulisan mengenai sektor tak formal amnya dan penjual ubat kakilima khususnya sememangnya amat kurang diberikan perhatian oleh para sarjana di negara ini. Sedangkan dalam konteks pembangunan khususnya pembangunan ekonomi di bandar, sektor tak formal yang dianggap 'peniaga kelas bawahan' ini turut memberikan sumbangan yang penting. Ramai dari kalangan belia-belia Melayu yang berhijrah ke bandar menceburkan diri dalam sektor tak formal seperti membuka bengkel membaiki kereta, berniaga pasar malam, meniaga burger, menjual air, nasi lemak dan kueh mueh, membaiki kasut, serta berbagai perniagaan secara kecil-kecilan di kakilima. Usaha-usaha ini terpaksa dilakukan bagi menampung kehidupan yang tinggi di kawasan bandar. Ini semua menyebabkan perusahaan sektor tak formal tumbuh dengan pesatnya dan menjadi amat penting kepada penghijrah atau penduduk bandar.

Jadi, sudah ketikanya sektor tak formal ini turut diberikan perhatian dalam konteks pembangunan ekonomi bandar. Lebih-lebih lagi kerana sektor tak formal ini dimonopoli oleh golongan bumiputra khususnya orang Melayu yang mana pencapaian dalam bidang perniagaan ini akan dapat mengimbangi pencapaian perniagaan sektor formal yang rata-rata dikuasai oleh golongan bukan Melayu.

Oleh itu kajian terperinci terhadap sektor tak formal wajar diberikan penekanan agar dapat menyedarkan masyarakat betapa sektor ini turut memainkan peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan perlu dipertingkatkan pencapaiannya dari semasa ke semasa. Bagi tujuan itu, pengkaji telah memilih penjual-penjual ubat kakilima (di Bandar Johor Bahru) sebagai golongan sasaran untuk menilai tahap pencapaian sektor tak formal ini dalam pembangunan ekonomi bandar.

## **OBJEKTIF KAJIAN**

Objektif kajian ini adalah bagi meneliti peranan dan pencapaian penjual ubat kakilima dalam pembangunan ekonomi bandar. Korelasi penting yang ingin dilihat termasuklah angkuh-angkuh tentang pendapatan dari hasil penjualan ubat di kakilima ini dengan usaha pembasmian kemiskinan di bandar,

pengwujudan peluang-peluang pekerjaan bagi mengatasi masalah pengangguran di bandar, migrasi desa ke bandar dan peningkatan taraf hidup, serta tahap pencapaian orang Melayu dalam sektor ekonomi di bandar. Korelasi-korelasi tadi perlu diberikan penekanan dan perhatian kerana dalam sektor tak formal pekerjaan penjual ubat kakilima ini merupakan adaptasi manusia terhadap keadaan di bandar disebabkan kebanyakan mereka berasal dari kawasan luar bandar. Kajian ini juga akan dapat memperlihatkan tentang kepelbagaian gaya hidup di bandar. Dengan ini akan dapat dipaparkan gambaran tentang pola-pola kehidupan, penempatan, pembahagian kerja dan lain-lain bentuk sosial di bandar. Seterusnya akan dapat dibuat perbandingan tentang pola-pola kehidupan dan kegiatan di bandar-bandar lain di negara ini.

Di samping itu, oleh kerana kebanyakan penjual-penjual ubat kakilima ini adalah terdiri daripada orang-orang Melayu, kajian ini juga bertujuan untuk melihat praktis orang-orang Melayu yang terlibat dalam perniagaan kakilima ini. Pengkaji ingin melihat sejauhmana penglibatan orang Melayu dalam perniagaan di kakilima terutama penjual ubat ini dalam konteks pertumbuhan ekonomi di bandar. Akan dibicarakan juga langkah-langkah yang telah dan sedang diambil serta nasihat atau cadangan bagi meninggikan taraf hidup penjual-penjual yang telah dan sedang diambil serta nasihat atau cadangan bagi meninggikan taraf hidup penjual-penjual ubat kakilima agar menjadi golongan peniaga Melayu yang berkesanggupan.

## **METODOLOGI KAJIAN**

Kajian ini dijalankan dengan dua kaedah, iaitu secara pemerhatian dari luar (Observation) dan soal selidik (questionaire). Pengkaji telah menyediakan borang 'khas' bagi mencatatkan beberapa perkara penting melalui kaedah pemerhatian dan soal selidik ini. Metod pemerhatian dijalankan ketika responden sedang menjalankan operasinya menjual ubat. Pengkaji hanya akan memerhatikan keadaan perniagaan, jenis dan bentuk ubat yang dijual, susunan barang dan peralatan, cara menarik perhatian pelanggan, sambutan orang ramai dan pelanggan, personaliti responden (loghat yang digunakan, pakaian dan gaya), gangguan semasa berniaga jika ada dan juga kedudukan tempat perniagaannya. Dengan cara ini, pengkaji dapat melihat dan seterusnya membuat perbandingan di antara bahan-bahan atau maklumat yang diberikan oleh responden dengan apa yang dapat dilihat sendiri. Akibat daripada pemerhatian demikian juga, pengkaji dapat mengetahui beberapa sifat atau teknik serta gerak laku yang boleh dikatakan mewakili pola-pola tingkahlaku dan perniagaan mereka.

Dalam memilih responden untuk ditemu bual (soal selidik), pengkaji menggunakan 'random sampling' terhadap 20 orang penjual ubat kakilima yang dapat ditemui di Bandar Johor Bahru dalam jangkamasa satu bulan. Walaupun anggaran terdapat antara 40 ke 60 orang penjual ubat dalam jangkamasa sebulan, tetapi untuk mendapatkan kesemua mereka agak mustahil kerana sifat perniagaan ini yang sentiasa 'mobile' dari satu tempat ke satu tempat yang lain, menyukarkan untuk menemui dan menemubual mereka. Malah dalam konteks di

Johor Bahru ini, kebanyakan penjual ubat kakilima keluar berniaga pada waktu malam di tapak 'khas' yang telah disediakan oleh Majlis Daerah Johor Bahru (MFJB), iaitu berhampiran pasar besar. Jadi, inilah dua metod utama (pemerhatian dan soal selidik) yang digunakan oleh pengkaji bagi mendapatkan data-data dalam kajian ini.

Sebelum dianalisis pencapaian pendapatan penjual-penjual ubat kakilima yang telah dikutip datanya daripada 20 orang responden tersebut, akan dijelaskan terlebih dahulu pengertian dan sifat-sifat sektor tak formal ini.

## PENGERTIAN KONSEP SEKTOR TAK FORMAL

Bagi memahami secara lebih realistik maksud sektor tak formal ini, harus ditinjau dari kegiatan ekonomi di bandar itu sendiri. Di bandar terdapatnya dua organisasi atau dua sektor yang mempunyai dua sistem pengeluaran yang berbeza: satu dasarkan '**capitalist form of production**' dan satu lagi dasarkan '**peasant mode of production**' (Franklin, 1965). Ini juga ditekankan oleh Mc Gee (1973) yang melihat kebanyakan bandar-bandar dalam negara-negara dunia Ketiga ini sebagai, '**consisting of two juxtaposed system of production - one derived from capitalist forms of production, the other from the peasant system of production**'. Kedua-dua sektor ini mempunyai peranan dan sumbangan utama dalam pertumbuhan ekonomi di bandar. Kedua-dua aliran ekonomi ini juga dikenali sebagai dua '**circuit**' iaitu '**an upper circuit**' dan '**a lower circuit**' (Santos, 1976). '**Upper circuit**' adalah kegiatan seperti bank, perdagangan eksport, industri moden yang besar, perkhidmatan-perkhidmatan moden, perdagangan barang dan beberapa bentuk pengangkutan (kapalterbang) dan lain-lainnya. Sementara '**lower circuit**' pula termasuk kegiatan seperti industri kecil-kecilan tanpa modal intensif, perniagaan pasar malam, penjaja di kaki lima, perkhidmatan-perkhidmatan kecil dan perdagangan. Hubungan di antara kedua-dua sektor ini timbul dari dua jalinan dan ikatan dalam aktiviti-aktiviti ekonomi itu. Kedua-dua sektor ini saling mempunyai perkaitan dan ada hubungan tak secara langsung di antara keduanya.

Dalam menilai pembahagian kedua-dua sektor ketiagan ekonomi ini, adalah amat sukar untuk melihat pembahagian yang nyata. Ini adalah kerana pengertian yang khusus terhadap kedua-dua sektor ini amatlah terhad sekali. Walau bagaimanapun mengikut Bromley (1978), terdapat tujuh perbezaan yang boleh dilihat iaitu dari perbezaan ciri-ciri kedua-dua sektor tersebut (seperti di Jadual A di bawah).

## JADUAL A

### PERBEZAAN ANTARA SEKTOR TAK FORMAL DAN FORMAL

Sektor Tak Formal	Sektor Formal
1. Penglibatan yang mudah	sukar untuk diceburi
2. Pergantungan ke atas sumber-sumber tempatan	pergantungan yang kerap pada sumber-sumber luar
3. Perusahaan yang menjadi hak milik keluarga	perkongasian hak milik
4. Perusahaan secara kecil-kecilan	perusahaan secara besar-besaran
5. Penggunaan modal dipelajari intensif dan teknologi yang diubahsuaikan	kemahiran yang dicapai banyak (intensif) dan selalu menggunakan teknologi yang diimport
6. Kemahiran yang dipelajari di luar sistem persekolahan yang formal	kemahiran yang dicapai secara formal, kerap kali penggunaan tenaga mahir asing
7. Pasaran yang tidak menentu dan berasingan	pasaran yang dilindungi melalui tarif, kuota dan lesen-lesen perniagaan

Berdasarkan kriteria-kriteria yang dinyatakan di atas, dapatlah dibezakan di antara sektor formal dan tak formal iaitu dengan merujuk kes Malaysia kepada enam aspek:

1. **Hak milik:** Sektor formal di Malaysia seperti juga dalam kebanyakan negara-negara maju adalah banyak diwakili oleh pengusaha asing dan mereka ini juga yang mengawal industri-industri. Sementara pekerja atau perusahaan dalam sektor tak formal pada keseluruhannya adalah kepunyaan bumiputra. Maknanya sifat sektor tak formal terhadap pengeluaran dan teknik pengeluaran tidaklah sama dengan sektor formal yang dipunyai oleh orang asing dengan tingkat pelaburan yang tinggi.

2. **Halangan penyertaan:** Dalam sektor formal terdapat halangan-halangan secara terus dan tidak. Halangan secara terus selalunya timbul dari kehendak-kehendak terhadap kelayakan profesional seperti doktor, peguam dan sebagainya. Halangan yang tidak secara terus pula adalah seperti dalam memulakan sesuatu perusahaan memerlukan modal yang banyak, keterbatasan dalam penggunaan tanah, peruntukan kelengkapan, metod yang baik, mengekalkan mutu pengeluaran dan lainnya. Semua ini adalah bagi melindungi industri-industri tersebut dari persaingan dengan pengusaha-pengusaha baru.

Tetapi dalam sektor tak formal halangan seperti ini tidak timbul atau amat berkurangan sekali. Contohnya untuk menjadi seorang penjual ubat kakilima, seseorang itu tidak semesti mempunyai kelulusan akademik pelajaran formal, sijil atau ijazah. Memadai dengan hanya sedikit modal, pengalaman dan bantuan nasihat dari ahli-ahli penjual ubat yang lain.

3. **Monopoli:** Sektor formal mengandungi banyak industri-industri monopoli dan oligopoli yang mana dilindungi atau dikawal oleh lembaga pengarah atau lembaga pengurusan dan bahan-bahan teknologi yang menghalang pada sebarang kemasukan pengusaha baru. dalam sektor tak formal tak mungkin wujud institusi-institusi tersebut, misalnya penjaja buah-buahan. Terdapat ramai yang berniaga secara berasingan dan ini amat sukar untuk menyelaraskan harga dan mengawal pasaran.

4. **Penentuan harga:** Harga barangan atau produk dalam sektor formal ditentukan oleh satu piawaian yang tertentu yang biasanya dikawal oleh pihak kerajaan. Sedangkan harga dalam sektor tak formal ditentukan secara keseluruhan melalui keuntungan yang diperolehi di antara individu yang terlibat dalam perdagangan itu.

5. **Tingkat pengeluaran:** Tingkat pengeluaran dalam sektor tak formal adalah lebih kecil daripada dalam sektor formal. Ini adalah kerana pengeluar dalam sektor tak formal tidak mempunyai kemudahan kredit yang sama seperti pengeluaran dari sektor formal.

6. **Teknik pengeluaran:** Teknik pengeluaran sektor tak formal adalah pada intersif buruh, tidak seperti dalam sektor formal yang lebih kepada intensif modal.

Kesemua aspek yang diperkatakan tadi memberi lebih penjelasan tentang kedudukan sektor formal dan tak formal tersebut dalam kegiatan ekonomi masing-masing. Perbezaan-perbezaan tersebut adalah dari bentuk perusahaan yang mereka jalankan itu.

Geertz (1963) dalam kajiannya di Indonesia menyatakan bahawa kedua-dua sistem ini dikenali sebagai '**firm-centered economy sector**' dan '**the bazaar economy**'. '**Firm-centered economy**' menggunakan modal secara intensif dan pekerja adalah seperti bahan dagangan yang boleh disewa serta dilantik oleh penguasa. Unit-unit ekonomi adalah lebih besar, taraf teknologi tinggi, bekerja dalam masa yang teratur, taraf pengeluaran juga tinggi. Walaupun demikian golongan tak bekerja atau menganggur adalah juga fenomena biasa ciri-ciri bidang ini. Sementara bagi '**bazaar economy sector**' pula bergantung pada usaha-usaha di kalangan keluarga sendiri, pengeluaran adalah dari

intensif tenaga dan penyertaan bekerja dalam masa yang tertentu. Satu kebaikan modal ini ialah ia boleh menampung jumlah yang besar untuk pekerja yang mempunyai taraf pelajaran di peringkat biasa atau rendah sedikit.

Satu kajian lain yang dijalankan oleh Mazummdar (1976) pula menerangkan bahawa sektor formal dan tak formal itu sebagai '**protected sector**'. Pihak majikan adalah pelindung pada pekerja-pekerjanya dalam sektor formal, sedangkan pekerja adalah juga majikan dalam sektor tak formal. Perlindungan juga biasanya datang dari kesatuan sekerja, pihak kerajaan atau kedua-duanya sekali disamping memberikan segala kemudahan dan menjaga kebajikan para pekerjanya. Ini jelasnya seperti di dalam sektor formal itu dari pekerja kilang, bank, pelabuhan di mana mereka diinsurankan dan segala bentuk kemalangan, risiko kecederaan semasa bekerja adalah menjadi tanggungjawab pihak majikan memberi perlindungan dan bantuan secukupnya. biasanya untuk mencapai tujuan itu pihak majikan akan berbincang dahulu dengan kesatuan sekerja untuk memberikan segala polisi perlindungan pada pekerja-pekerja mengikut undang-undang yang dikeluarkan oleh pihak kerajaan. Sementara dalam sektor tak formal, segala bentuk kecederaan, kemalangan atau sebagainya semasa bekerja tidaklah dilindungi oleh badan-badan seumpama tersebut. Segalagalanya adalah atas inisiatif dan tanggungjawab mereka sendiri. Mereka pekerja dan mereka jugalah yang menentukan polisi perlindungan mereka sendiri.

Walau apa juapun pandangan atau istilah yang digunakan oleh para pengkaji dan pihak-pihak tertentu, namun ianya membawa maksud yang hampir sama saja. Dalam hal ini sektor formal telah banyak membentuk ketidakseimbangan struktur dalam ekonomi dan masalah ini telah luas meresap di kalangan masyarakat di bandar. dalam pada itu sektor tak formal telah kelihatan semakin penting dan menjadi satu sektor yang dinamik serta berkemampuan untuk menambahkan pekerjaan dan peluang-peluang pendapatan terutama kepada penghijrah dari desa ke bandar yang semakin bertambah di Negara-negara Dunia Ketiga. Penumpuan haruslah diberikan pada sektor tak formal ini kerana ianya telah mengasingkan pasaran buruh pada dua bidang kerja dan ini menyedarkan kita bahawa pergantungan hidup pada upah dari sektor formal itu tidaklah memadai atau tidaklah mencukupi. Oleh itu sektor tak formal harus dijadikan landasan untuk mencapai taraf hidup yang lebih baik dan dapat menyaingi kehidupan di bandar yang semakin tinggi kadar inflasinya. Dengan cara ini barulah kita dapat merasakan bahawa sebarang kegiatan ekonomi dari sektor tak formal ini sebenarnya amat diperlukan dan turut berperanan dalam pembangunan di bandar.

Dalam konteks penjual-penjual ubat kakilima sememangnya memenuhi ketujuh-tujuh ciri sektor tak formal yang dikatakan tadi. Berdasarkan kajian ini, pengkaji meringkaskannya seperti berikut: **Pertama**, penjual ubat kakilima ini merupakan perniagaan yang mudah diceburi. Ianya tidak memerlukan tahap akademik yang tinggi, memadai dengan adanya pengetahuan tentang ubat yang dijualnya dan kepetahan bercakap untuk menarik perhatian penonton. **Kedua**, ubat-ubatan yang dijual adalah bergantung kepada sumber-sumber tempatan seperti akar kayu dan lain-lain bahan mentah yang diproses dalam berbagai

bentuk. **Ketiga**, perusahaan ini adalah milik keluarga kerana yang mengusahakannya adalah terdiri daripada kalangan kaum keluarga mereka sendiri. **Keempat**, perniagaan jual ubat ini dilakukan secara kecil-kecilan kerana ianya adalah perniagaan keluarga yang diproses di rumah tanpa menggunakan peralatan yang canggih dan tenaga buruh yang ramai. **Kelima**, modal yang digunakan juga adalah kecil malah kadang kala sumber diperolehi secara percuma dari persekitaran mereka. **Keenam**, sememangnya kemahiran menjual ubat ini tidak diperolehi dalam sistem persekolahan yang formal. Ianya diturunkan dari satu jenerasi ke satu jenerasi seperti juga sastera lisan. **Ketujuh**, pasaran ubatan tidak menentu dari segi golongan sasaran, saiz dan kebanyakan penjual ubat kakilima ini tidak mempunyai lesen perniagaan.

Dengan ini jelaslah bahawa penjual ubat kakilima merupakan satu jenis perniagaan yang dapat dikategorikan dalam sektor tak formal khususnya di bandar bilamana mempunyai sifat dan ciri-ciri yang dinyatakan oleh Bromley tadi. Oleh itu, analisis terhadap pencapaian perniagaan ini akan dapat mencerminkan pencapaian keseluruhan sektor tak formal di negara ini. bagi tujuan penulisan ini, pengkaji hanyalah membincangkan tentang pendapatan purata bulanan penjual ubat kakilima dan unjuran perubahan pendapatan selepas menerokai bidang ini. Ini kerana pendapatan merupakan indeks yang penting dan asas bagi mengukur kejayaan atau pencapaian sesuatu projek yang dilaksanakan.

## **PENCAPAIAN PENDAPATAN PENJUAL-PENJUAL UBAT KAKILIMA**

Bahagian ini merupakan satu daripada pokok penumpuan dalam kajian ini. Dengan menilai pencapaian mereka dalam bidang perniagaan menjual ubat kakilima ini, akan dapat dibuat satu kesimpulan tentang sejauhmana sektor tak formal amnya dan penjual ubat kakilima khususnya memainkan peranan mereka dalam pertumbuhan ekonomi di bandar dan juga sejauhmana sektor ini memberikan sumbangannya ke arah pembangunan ekonomi masyarakat di bandar. Ukuran pencapaian dalam kajian ini dilihat berdasarkan pendapatan responden, yang dibuat secara perbandingan, iaitu pendapatan bulanan sebelum dan selepas menjadi penjual ubat kakilima. Pencapaian pendapatan ini kemudiannya akan dinilai berdasarkan '**garis kemiskinan**' di Malaysia secara umum iaitu RM350 sebulan (lihat Laporan Ekonomi, 1982/83, hal. 37) dan juga garis kemiskinan di bandar iaitu sebanyak RM450 sebulan (berdasarkan keterangan daripada seorang pegawai Pelan Induk dewan Bandaraya Kuala Lumpur). Ini juga akan dapat menjelaskan sejauhmana sektor ini menyumbangkan ke arah usaha membasmi kemiskinan di kawasan bandar (mengikut Rancangan Malaysia Kelima dan Keenam, kadar kemiskinan di bandar berkurangan daripada 12.6% pada tahun 1980 kepada 7.5% pada tahun 1990).

Pengkaji i. endapati bahawa seramai 15 orang (75%) daripada responden menjadikan profession ini sebagai pekerjaan tetap. Oleh yang demikian pendapatan purata bulanan mereka boleh dianggap sebagai mencerminkan pendapatan sebenar keseluruhan penjual-penjual ubat kakilima di negara ini.

Jika ukuran pendapatan sebanyak RM350 diambilkira, maka didapati hanya seorang (5%) responden sahaja yang memperolehi pendapatan di bawah garis kemiskinan tersebut. Sedangkan 19 orang (95%) responden lagi memperolehi pendapatan purata bulanan melebihi dari garis kemiskinan tersebut (lihat Jadual 1). Tidak kira sama ada mereka menjual ubat sepenuh masa ataupun secara sambilan, pokoknya pendapatan purata mereka memadai dan mereka tidak dikategorikan dalam golongan miskin. Maknanya, secara mudah didapati bahawa 95% penjual ubat kakilima memperolehi pendapatan purata bulanan melebihi garis kemiskinan pada ketika. Ini menunjukkan betapa sektor tak formal khususnya penjual ubat kakilima bertendensi membantu golongan migrasi desa ke bandar meningkatkan pendapatan dan taraf hidup di bandar. Ternyata usaha migrasi mereka berjaya mengeluarkan diri dan keluarga daripada kemiskinan mutlak yang dihadapi, walaupun kemiskinan relatif di bandar mungkin masih mereka alami.

• Paling ramai responden iaitu seramai lapan orang (40%) mengatakan pendapatan purata bulanan mereka adalah sebanyak RM451 sehingga RM800. Diikuti seramai empat orang (20%) memperolehi pendapatan purata di antara RM351 sehingga RM450, dua orang (10%) memperolehi RM801 sehingga RM1000, tiga orang (15%) memperolehi RM1001 sehingga RM2000 dan dua orang (10%) mendapat pendapatan purata bulanan sebanyak lebih daripada RM2001.

### JADUAL 1

#### PENDAPATAN PURATA BULANAN RESPONDEN

Pendapatan Bulanan (RM)	Bil.	%
Bawah 350.00	1	5
351 - 450	4	20
451 - 800	8	40
801 - 1000	2	10
1001 - 2000	3	15
2001 dan ke atas	2	10
Jumlah	20	100



Petunjuk berdasarkan garis kemiskinan di bandar pula mendapati hanya 25% sahaja daripada penjual ubat ini yang jatuh dalam lingkungan garis pendapatan tersebut. Sedangkan 75% lagi penjual ubat didapati memperoleh pendapatan purata bulanan melebihi dari garis kemiskinan di kawasan bandar. Yang lebih memberangsangkan ;agi ialah bilamana terdapat 10% daripada penjual ubat kakilima ini yang memperoleh pendapatan purata bulanan melebihi RM2001.

Jadi inilah fenomena yang mana masyarakat Melayu di sekeliling kita tidak mengetahuinya, malah seolah-olah sengaja tidak mahu ambil peduli. Sedangkan dalam Islam sendiri ada menegaskan bahawa sembilan persepuluh daripada kekayaan di dunia ini adalah daripada hasil perniagaan. Tidak kiralah jenis perniagaan apa asalkan halal di sisi Allah, kita perlu mengusahakannya. Nyata sekali, penjual ubat di kakilima ini walaupun dianggap '**peniaga kelas bawahan**' tetapi sebenarnya mampu memberikan pulangan yang besar. Malah dengan modal yang kecil sahaja, perniagaan ini layak memberi saingan yang kukuh dengan perniagaan sektor formal yang lain dan membantu meningkatkan pendapatan golongan miskin luar bandar khususnya kepada orang Melayu yang berhijrah ke bandar. sekiranya usaha ini dilipatgandakan dengan modal yang lebih besar, sudah tentu perniagaan ini akan dapat memberikan pulangan yang lebih lumayan lagi.

Dari sudut yang lain pula, analisis dibuat bagi melihat peningkatan atau perubahan pendapatan penjual ubat ini sebelum dan selepas menceburi lapangan tersebut (lihat Jadual 2 berikut).

**JADUAL 2**  
**PERUBAHAN PENDAPATAN PURATA BULANAN RESPONDEN**

Bentuk Perubahan	Bil.	%	Pen'tan Purata Sebelum	Pen'tan Purata Selepas	Perubahan Pendapatan Purata
Perubahan Positif	17	85	435.00	1160.00	+725.00 (166.7%)
Perubahan Negatif	-	-	-	-	Tiada
Tiada Perubahan	3	15	500.00	500.00	Tiada
<b>Jumlah</b>	<b>20</b>	<b>100</b>	<b>467.00</b>	<b>830.00</b>	<b>+363.00 (77.7%)</b>

Didapati bahawa daripada 20 orang responden, 17 orang (85%) bertambah pendapatan mereka selepas menyertai perniagaan ini. Pendapatan purata mereka sebelum menjual ubat ialah RM435 sebulan dan ini meningkat kepada pendapatan purata sebanyak RM1160 sebulan selepas berniaga ubat di kakilima. Perubahan pendapatan yang dialami ialah pertambahan sebanyak RM725 sebulan iaitu kenaikan sebanyak 166.7%. Pendapatan purata selepas menyertai perniagaan ini menunjukkan bahawa responden yang menyertai perniagaan ubu telah memperolehi pendapatan purata bulanan melebihi RM725 sebulan.

Tiada seorangpun responden yang mengatakan pendapatan purata bulanan mereka berkurangan selepas memulakan perniagaan ini. Hanya terdapat tiga orang (15%) yang mengatakan tiada perubahan selepas menyertai perniagaan ini. Pendapatan purata mereka yang mengatakan tiada perubahan ini ialah sebanyak RM500 sebulan.

Ini menunjukkan bahawa daripada 12 orang (60%) yang mempunyai pendapatan purata bulanan di bawah garis kemiskinan bandar (RM450) sebelum meniaga ubat kakilima, didapati 10 orang daripada mereka (83.3%) telah berjaya memperolehi pendapatan purata bulanan 'melebihi' garis kemiskinan selepas menjadi peniaga ubat kakilima ini. Maka tidak hairanlah sekiranya kadar kemiskinan bandar telah menurun daripada 12.6% tahun 1980 kepada 7.5% tahun 1990 (lihat Rancangan Malaysia Keenam, 1991), yang mana sektor tak formal ini dijangka turun memberikan sumbangan tertentu bagi mengurangi kadar kemiskinan tersebut. Usaha kerajaan bagi meningkatkan taraf hidup penduduk bandar terutama yang berhijrah dari desa ke bandar ternyata telah meninggalkan kesan yang positif. Sebahagian besar daripada responden yang merupakan penghijrah dari luar bandar telah meningkat pendapatan mereka selepas menceburi bidang perniagaan sektor tak formal ini. Dengan itu sektor tak formal amnya dan penjual ubat kakilima khususnya berupaya menyahut seruan kerajaan bagi meningkatkan ekonomi orang-orang Melayu di bandar dan juga menyumbang kepada kepesatan pertumbuhan ekonomi bandar. Pencapaian yang menggalakkan ini akan memberikan petunjuk kepada semua pihak terutama perancang dan pentadbir ekonomi bandar agar turut memajukan sektor tak formal bagi faedah semua pihak khususnya orang-orang Melayu.

## RUMUSAN DAN KESIMPULAN

Kajian terhadap penjual ubat kakilima di Bandar Johor Bahru ini sebagaimana yang telah dinyatakan di awal adalah bagi melihat dan menilai praktisnya kegiatan sektor tak formal ini dalam kepesatan pertumbuhan ekonomi bandar. Tinjauan ini dibuat untuk menyatakan secara intrinsik peranan yang dapat dimainkan oleh sektor tak formal di bandar bagi membantu usaha kerajaan mencapai matlamat Wawasan 2020 khususnya penglibatan orang-orang Melayu dalam sektor perniagaan. Kita semua maklum bahawa DEB telah dua tahun berlalu dan kini digantikan pula dengan Dasar Pembangunan Nasional (DPN),

tetapi sejauhmanakah matlamat 30% penglibatan orang-orang Melayu dalam sektor perniagaan ini telah tercapai? Terutama sekali dalam sektor formal di bandar yang rata-rata masih dikuasai oleh orang-orang bukan Melayu. Jelasnya sektor formal memang dikuasai oleh orang-orang bukan Melayu. Bagaimanakah pula dengan sektor tak formal? Jadi dengan kajian ini sekurang-kurangnya akan dapat mendedahkan sejauhmana penglibatan, penguasaan dan kejayaan yang dicapai oleh sektor tak formal di bandar khususnya dalam membantu orang-orang Melayu dalam sektor perniagaan.

Berdasarkan kajian yang telah dijalankan ini, pengkaji merumuskan beberapa peranan penting penjual-pejual ubat kakilima ini dalam pertumbuhan ekonomi seperti berikut:-

**Pertama**, meskipun praktisnya perniagaan ini masih belum begitu popular di kalangan rakyat di negara ini, namun pengkaji mendapati daripada pola-pola yang telah dihuraikan bahawa orang-orang Melayu amat berpotensi sekali di bidang ini. Memandangkan bahawa penglibatan yang agak besar daripada kalangan orang-orang Melayu, menunjukkan betapa kini kesedaran tentang pentingnya perniagaan dalam pertumbuhan ekonomi di sanubari orang-orang Melayu telah mula bertapak kukuh walaupun baru di peringkat permulaan. Malah dengan teknologi yang rendah perniagaan ini dapat dijalankan dan dikembangkan dari semasa ke semasa. Hendaknya usaha perniagaan di kakilima sebegini akan menjadi asas lagi.

**Kedua**, penjualan ubat di kakilima dapat menyediakan lebih banyak peluang pekerjaan kepada golongan belia yang sedang mencari pekerjaan di samping memberikan pengalaman yang luas dalam perniagaan. Ini adalah bertujuan untuk melathi dan membiasakan diri orang-orang Melayu dalam lapangan ini agar berani menghadapi segala cabaran hidup, sanggup berjuang untuk memajukan diri sendiri dan bersedia bertapak meskipun dari peringkat yang paling minima. Biar apapun bentuk perniagaan di kakilima, kesedaran tentang perniagaannitu yang lebih diutamakan dulu. Apabila ini telah bertapak kukuh, sebarang pendedahan di lapangan perniagaan tidak kira apapun jenis perniagaan, maka pengalaman perniagaan di kakilima ini boleh dijadikan panduan kepada pengendalian dan kejayaan perniagaan tersebut. Dengan cara ini harapan kerajaan untuk meliat penglibatan bumiputra yang lebih luas dalam lapangan perniagaan dan perindustrian menampakkan hasilnya. Bagi yang belum bersedia untuk perniagaan jenis lain, jual ubat di kakilima ini bolehlah dijadikan ukuran atau percubaan untuk meningkat. Dengan modal yang kecil, tanpa banyak kemahiran, tidak memerlukan kelulusan yang tinggi, mereka boleh menceburi bidang ini.

Gambaran yang lebih nyata dapat diperhatikan terhadap kesan-kesan proses urbanisasi yang dikira berpengaruh sekali dalam mendorong individu melibatkan diri dalam perniagaan di kakilima ini. Proses demikian melibatkan beberapa angkuabah yang saling berkait di antara satu sama lain. Misalnya kemiskinan di kalangan penduduk luar bandar terutama orang-orang Melayu, digambarkan dalam suasana ketidakmampuan ibubapa penjual ubat itu untuk menyarai persekolahan anak-anak mereka. Dengan pencapaian yang rendah,

peluang-peluang untuk memenuhi kehendak mereka melalui pekerjaan yang memuaskan tersekat kerana peluang-peluang pekerjaan terhad. Perkara ini bertambah rumit apabila mereka cuba mencari pekerjaan di bandar tetapi sukar berhasil. Lantaran itu perniagaan kakilima dijangkakan memberi kesempatan ke arah matlamat yang ditujukan, memandangkan betapa pentingnya peranan perniagaan dalam ekonomi negara.

**Ketiga**, apabila mereka melibatkan diri dalam lapangan perniagaan kakilima ini, terdapat beberapa situasi yang 'favourable' untuk diteruskan saja praktis ini. Mereka mendapati bidang perniagaan ini hanya memerlukan modal yang sedikit sebagai permulaan, penggunaan tenaga yang kurang, kebebasan meniaga di mana sahaja, dan tidak memerlukan kelulusan akademik yang tinggi. Bagi mereka yang berpengalaman dalam menjual ubat ini, mereka berpendapat bahawa penceburan dalam bidang ini merupakan satu-satunya peluang untuk bekerja sendiri. Ini ternyata dengan amat kurangnya perniagaan ubat kakilima ini yang bercorak perkongsian kerana berniaga secara berkongsi ini banyak karennahnya serta mengikat kebebasan mereka untuk berniaga. Memanglah perniagaan secara berkongsi mempunyai beberapa kelebihan seperti jumlah modal yang lebih besar, tenaga pekerja yang lebih ramai; tetapi untuk mendapatkan rakan kongsi yang sehati sejiwa sudah tentu amat sukar sekali. Adalah lebih elok sekiranya perniagaan secara kecil-kecilan seperti di kakilima ini jika dijalankan secara bersendirian sahaja. Ini akan membebaskan mereka daripada sebarang ikatan dan karenah, dan akan memudahkan perniagaan tersebut dikendali dan diuruskan. Malah kebarangkalian kejayaan bagi perniagaan persendirian ini juga adalah lebih berbanding secara berkongsi.

Berdasarkan penemuan-penemuan yang telah dirumuskan tadi, kesimpulan yang dapat diketengahkan dalam kajian ini adalah jelas bahawa penjual ubat kakilima ini memang merupakan sektor tak formal yang mempunyai peranan dan sumbangan dalam masyarakat khususnya masyarakat di bandar. Dalam konteks Negara Sedang Membangun (NSM), penjual ubat yang turut dikelaskan dalam perniagaan penjajahan di kakilima turut memainkan peranan utama dalam pertumbuhan dan perkembangan ekonomi di bandar. Perniagaan ini menyediakan peluang pekerjaan dan pendapatan yang lebih baik kepada masyarakat bandar. Peranan penjualan ubat kakilima ini memesatkan lagi pertumbuhan sosio ekonomi di bandar-bandar besar. Selain daripada mendatangkan sumber pendapatan yang agak lumayan yang merupakan sumbangan kepada sektor ekonomi, perniagaan ini juga memberikan keselesaan dan hiburan kepada masyarakat bandar (aspek sosial) yang semakin sesak akibat dari migrasi dan urbanisasi.

Usaha membasmi kemiskinan terutama di luar bandar turut dapat dimenfaatkan dari perniagaan ini. Proses migrasi desa ke bandar yang turut membawa kemiskinan desa ke bandar sekurang-kurangnya dapat ditampung atau dibasmi dengan adanya sektor tak formal di bandar seperti perniagaan menjual ubat di kakilima ini. Pertambahan hasil pendapatan dari usaha sektor tak formal ini sedikit sebanyak akan dapat melimpahi ke kawasan luar bandar bilamana hasil pendapatan miskin di luar bandar. Dengan itu usaha-usaha yang giat harus

dipertingkatkan bagi membuka peluang yang lebih luas untuk orang-orang Melayu menerajui bidang ini selari dengan pertumbuhan pesat bandar dan juga menyaingi usaha bukan Melayu yang telah sekian jauh ke depan dalam lapangan perniagaan ini.

Oleh yang demikian, walaupun bidang penjual ubat kakilima ini belum begitu terdedah kepada pertumbuhan ekonomi tetapi mestilah dipandang sebagai satu sumber daripada sektor tak formal yang mempunyai masa depan yang cerah. Penglibatan bumiputera di lapangan ini amat menggalakkan dan ini perlulah diambil kira untuk membantu dalam pelaksanaan matlamat Wawasan 2020. Sektor tak formal ini walaupun menghadapi banyak masalah dan kekurangan seperti modal, tempat berniaga, tindakan pihak berkuasa tempatan dan sebagainya, mestilah dijadikan ukuran untuk dimajukan setanding dengan sektor formal yang telah maju. Malah sektor tak formal ini boleh dimajukan sekiranya mendapat perhatian dan keyakinan dari pihak kerajaan serta badan-badan tertentu. Kepesatan urbanisasi telah turut memesatkan pertumbuhan sektor tak formal seperti penjual ubat kakilima untuk menampung kesesakan hidup dan taraf kehidupan yang semakin meningkat di bandar-bandar besar. Oleh yang demikian sektor tak formal amnya dan penjualan ubat kakilima khususnya memerlukan perancangan, pengurusan dan penyatuan dengan sistem ekonomi bandar. Dengan itu tidaklah penjual ubat dianggap peniaga **kelas bawahan** dalam stratifikasi sistem ekonomi yang tidak mempunyai apa-apa makna pada perkembangan dan sistem ekonomi di bandar. Pihak Majlis Perbandaran Johor Bahru (MPJB) juga haruslah memandang sektor tak formal ini sebagai suatu sistem yang positif yang mesti dirangka bersama kepesatan pertumbuhan bandar pada hari ini. Perancangan yang melibatkan sektor tak formal perlulah diteliti agar ianya menguntungkan semua pihak. Dengan ini ahli-ahli dari perusahaan sektor tak formal seperti penjual ubat ini yang kebanyakannya terdiri daripada orang-orang Melayu akan turut mengecapi kemajuan dan taraf hidup yang lebih baik lagi.

Akhir sekali, pengkaji menyimpulkan bahawa sektor tak formal ini sewajarnya diberikan segala bantuan yang diperlukan untuk perkembangannya. Juga hendaklah menjadikan sebagai kemajuan ekonomi Negara-negara Sedang Membangun (NSM) seperti Malaysia. Malah, penjual ubat kakilima itu sendiri berupaya menyelesaikan beberapa masalah sosio ekonomi yang timbul akibat daripada kepesatan ekonomi dan pertumbuhan bandar yang padat membangun ini. Penjual ubat kakilima membekalkan perusahaan kecil yang bertenaga dan lumayan di samping memberikan perhidmatan yang diperlukan oleh masyarakat dan negara.

## RUJUKAN

- Bromley, R., (1978). "Introduction - The Urban Informal Sector: Why is it worth Discussing?". dalam **World Development**, Vol. 6. No. 9, m.s. 1033 - 1039.
- Broom, H.N., (1971). **Small Business Management**, South-Western Publishing Co. Ohio.
- Franklin, B.F., (1965). "System of production, systems of Appropriation". **Pacific View**, 6(2), m.s. 145-166.
- Geertz, Clifford, (1963). **Peddlers and Prices - social Changes and Modernization in Two Indonesians Town**, University of Chicago Press, Chicago.
- Hagen E. Everett, (1962). **On The Theory Of Social Change**, Dorsey PRes Inc. Illinois.
- Hart, Keith, (1971). "Informal Income Opportunities and Urban Employemnt in Ghana", kertas kerja yang dibentangkan dalam Conference on Urban Employment in Africa, di Institute of Development Studies, University of Sussex, England.
- Kerajaan Malaysia (1986). **Rancangan Malaysia Kelima**, Percetakan Kerajaan, Kuala Lumpur.
- \_\_\_\_\_, (1991), **Rancangan Malaysia Keenam**, Percetakan kerajaan, Kuala Lumpur.
- Mazumdar, D., (1976). "The Urban Informal Sector", dalam **World Development**, Vol. 4., No. 8, m.s. 655 - 679.
- Mc Gee, T.G., (1973). "Persistence of the Protoproletariat: occupational structures and planning of the future of Third World cities", dalam **Internatioal Riview of Current Research**, Vol. 9.,
- \_\_\_\_\_, (1970). **Hawkers in Selected Asian Cities**, Centre For Asian Studies, University of Hong Kong.
- Mc Gee, T.G. & Young, Y.M., (1977). **Hawkers in Sotheast Asian Cities: Planning for the Bazaar Economy**, Ottawa IDRC.
- Philip S. Bernard, (1971). **Social Research: Strategy and Tactics**, Mc Millan Co. New York.
- Provencher, Ronald, (1971). **Two Malay World: Interaction in Urban and Rural Setting.**
- Santos, M., (1976). **Economic Development and Urbanization in Underdeveloped Countries the two flow: systems of the urban economy and their spatial implications.** (Unpublished Paper). University of Toronto, Toronto.