

WARGA TUA YANG PRODUKTIF: MENELITI PENGLIBATAN PENIAGA WARGA TUA DI PANTAI TIMUR

*Siti Aisyah Saat
Azlina Abu Bakar @ Mohd
(Malaysia)*

PENGENALAN

Bagi 'orang luar', pasar merupakan entiti yang boleh memberi gambaran tentang kehidupan umum penduduk setempat, sementara bagi orang tempatan pasar merupakan tempat jual-beli barangan runcit secara terpusat. Selain itu, kepentingan perniagaan pasar juga boleh di lihat melalui perspektif majlis bandaran yang mentadbirkan pasar dan para peniaga yang mengendalikan gerai-gerai di pasar. Dengan itu jelaslah bahawa perniagaan pasar mempunyai ruang lingkup yang melibatkan banyak pihak, termasuk peniaga pasar yang menjadi fokus kertas kerja ini.

Pada asasnya, pasar berperanan sebagai sumber keperluan asas atau barangan runcit utama (seperti sayur-sayuran, ikan, daging, rempah-ratus, bahan-bahan makanan istimewa tempatan dan lain-lain) kepada penduduk, tidak mengira status sosioekonomi ataupun ras. Oleh itu, pasar merupakan salah satu tempat yang menjadi tumpuan orang ramai setiap hari terutamanya pada hujung minggu dan cuti awam.

Dalam konteks perancangan dan pembangunan bandar pula, pasar ialah prasarana utama yang awal-awal lagi dibina kerana fungsinya dalam sistem bandar diperlukan seiring dengan penempatan penduduk. Dengan adanya pasar, bukan sahaja keperluan asas penduduk dapat dipenuhi secara cekap dan terpusat, malah pihak berkuasa tempatan yang mentadbirkannya boleh memantau dan membuat perancangan untuk meningkatkan fungsi pasar demi menjaga kepentingan semua pihak.

Penjualan barangan mentah yang dihasilkan oleh petani dan nelayan serta pemasaran barangan siap dan separa siap dari pengusaha kecil kepada pengguna memberi gambaran bahawa pasar berperanan sebagai saluran memasarkan produk daripada perusahaan asas/hulu. Dengan kata lain, pasar juga beroperasi menghubungkan pengguna dengan pengeluar/pengedar dalam satu jaringan ekonomi yang melibatkan kawasan yang lebih luas, sehingga melihatkan sumber barangan dari luar negara.

Bagi peniaga di pasar, perniagaan mereka pada asasnya merupakan pekerjaan tidak formal yang dijalankan sebagai sumber pendapatan keluarga. Perniagaan tidak formal ini sering kali dikaitkan dengan golongan yang berpendapatan rendah, bermodal kecil, tidak memerlukan prasyarat formal untuk terlibat dan lain-lain lagi. Namun, kepentingannya kepada golongan yang terlibat tidak boleh diperkecil-kecilkan. Dalam konteks pasar harian di Malaysia, pasar di negeri Pantai Timur amat berbeza ciri-cirinya jika dibandingkan dengan pasar harian di negeri Pantai Barat yang memperlihatkan ciri-ciri kemajmukan peniaga dan barangan jualan untuk pelbagai etnik. Di Pantai Timur, walaupun pasar besarnya beroperasi dalam bangunan moden yang dibina oleh pihak majlis bandaran, namun setiap pengunjung tidak akan terlepas daripada melihat keunikan perniagaan dan peniaga yang mengendalikan pasar berkenaan. Antara yang paling ketara ialah dominasi etnik Melayu dan peniaga wanita dalam perniagaan pasar (lihat Nor Aini Idris, 1992; Mohd Fauzi Yaacob, 1981; Aminah Abu Bakar, 1970). Sementara barangan jualannya tidak terhad kepada pelbagai makanan mentah dan siap sahaja seperti di pasar juga barangan pengguna, barangan kraf tangan dan tradisional keluaran tempatan dan negara jiran terutamanya Thailand. Keunikan inilah yang menjadikan pasar besar di Kota Bharu dan Kuala Terengganu sebagai daya tarikan kepada pelancong luar dan dalam negara.

Satu lagi keunikan pasar harian di Pantai Timur ialah penglibatan warga tua, terutamanya wanita. Sejak usia muda lagi mereka telah mula meniaga sehinggalah penghujung usia, mereka masih berniaga di gerai yang sama dan jualan yang tidak banyak berubah. Persoalan menarik di sini ialah mengapa dan bagaimana mereka terus kekal dengan kerjaya mereka biarpun mereka telah tua. Sehubungan dengan itu, kertas kerja ini akan meneliti penglibatan warga tua di dalam perniagaan pasar di Pasar Besar Siti Khatijah (PBSK), Kota Bharu dan Pasar Besar Kedai Payang (PBKP), Kuala Terengganu.

PASAR SEBAGAI INSTITUSI PERUNCITAN

Pada umumnya perkataan "pasar" boleh didefinisikan sebagai suatu tempat orang ramai berkumpul dan menjalankan proses jual-beli barang. Pasar boleh jadi terletak di suatu tempat sahaja atau di tempat-tempat yang berbeza yang beroperasi secara berkala mengikut tempat dan masa. Oleh, itu timbul pelbagai nama seperti pasar malam, pasar tani, pekan atau pasar sehari dan yang paling dominan ialah pasar harian atau pasar basah.

Konsep pasar memberi makna adanya satu kawasan di mana pembeli (pengguna) dan (penjual) saling berhubungan antara satu sama lain untuk menjual satu-satu jenis keluaran atau barangan pada suatu tingkat harga tertentu (Noraini Idris, 1992). Menurut Berry (1967) pasar wujud apabila terdapat sejumlah pembeli dan penjual yang saling mempengaruhi dalam membuat ketetapan penawaran dan permintaan sesuatu barang. Ini bermakna apabila terdapat sejumlah pembeli atau penjual menjalankan kegiatan jual-beli maka premis atau kawasan tersebut dikatakan sebagai pasar.

Pasar merupakan institusi perniagaan yang penting bagi penduduk tempatan. Terdapat banyak pasar yang operasinya bersifat tetap iaitu tidak kira secara harian ataupun berkala mampu membekalkan pelbagai jenis barangan dan perkhidmatan kepada

penduduk tempatan. Oleh itu dapatlah dikatakan bahawa perniagaan bercorak pasar merupakan salah satu kegiatan ekonomi di bandar. Selain fungsi ekonomi, Chandler (di petik dari Nor Aini, 1992) juga berpendapat bahawa pasar turut berperanan sebagai institusi sosial dan pusat perhubungan apabila pelbagai berita termasuklah isu politik disebarkan dari mulut ke mulut. Dalam kalangan peniaga dan antara peniaga-pembekal-pengguna wujud hubungan tidak formal yang terbina menerusi operasi jual-beli (lihat Santos, 1975)

Institusi pasar di Kelantan dan Terengganu bukan sahaja berfungsi sebagai premis kegiatan ekonomi utama masyarakat Melayu tetapi juga merupakan satu manifestasi keunikan budaya yang dimiliki oleh penduduk tempatan. Antara yang amat ketara di pasar ialah kehadiran peniaga wanita yang boleh dikatakan menguasai sepenuhnya institusi perniagaan pasar di Kelantan. Keadaan ini bukanlah satu fenomena yang baru tetapi telah berlaku sejak dahulu lagi dan masih berterusan sehingga kini. Pada hari ini, institusi pasar masih dikendalikan oleh generasi lama yang sudah mencecah usia tua. Situasi yang sama juga terdapat di Kuala Terengganu. Walaupun nisbah peniaga wanitanya tidaklah begitu dominan seperti di Kelantan, namun secara keseluruhannya bilangan mereka tetap boleh dibanggakan khususnya di kalangan peniaga warga tua yang merupakan generasi pewaris sejak dahulu lagi. Oleh itu, kajian ini diharapkan dapat menunjukkan bahawa golongan peniaga warga tua ini tidak kurang sumbangan ekonominya jika dibandingkan dengan golongan peniaga-peniaga yang lain di pasar tersebut.

PBSK di Kota Bharu mempunyai strukturnya yang tersendiri dan terletak di lokasi perniagaan yang strategik di pusat bandar. Pasar tiga tingkat ini mengandungi 2,558 buah gerai atau petak dan berbentuk bulat dengan kawasan terbuka di tengahnya. Gerai atau petak di tingkat bawah dan pertama diperuntukkan untuk peniaga makanan basah dan

kering manakala tingkat yang paling atas dikhususkan untuk peniaga-peniaga selain daripada makanan iaitu pakaian, kain batik, barang-barang plastik dan pelbagai jenis barang perhiasan yang lain. Satu keistimewaan pasar bulat ini ialah ruang terbuka di bahagian tengah bangunan yang dikhususkan untuk petak-petak yang menjual hasil keluaran kampung, terutamanya sayur-sayuran. Ruang yang mempunyai 160 petak ini dikenali sebagai ruang 'kepala bakul'.

PBKP di Kuala Terengganu juga terletak di pusat bandar, iaitu berhampiran dengan Sungai Terengganu dan Jalan Sultan Zainal Abidin. Dari segi struktur bangunannya PBKP mempunyai ruang perniagaan kira-kira 468 meter persegi yang terbahagi kepada dua tingkat. Bangunan atas PBKP menempatkan gerai-gerai yang menjual barang-barang tahan lama sementara sebahagian gerai di tingkat bawah PBKP terdiri daripada kedai buku, kedai bunga, kedai kasut, barang kemas dan sebagainya. Antara keistimewaan PBKP ialah kedudukannya di tepi sungai dan sebahagiannya terapung di atas permukaan air. Ia juga merupakan destinasi pelancongan yang paling popular kerana menjadi sebagai pusat membeli-belah produk tempatan seperti kraf tangan, makanan tempatan dan barang-barang keperluan harian.

Oleh yang demikian, kedua-dua pasar ini (PBSK dan PBKP) yang beroperasi setiap hari dikunjungi oleh ramai penduduk setempat yang membentuk permintaan terhadap barang keperluan harian yang ditawarkan). Pada hari cuti umum dan cuti sekolah keadaan menjadi lebih sesak kerana kehadiran para pengunjung dan kenderaan yang memenuhi ruang letak kereta pasar besar berkenaan.

WARGA TUA DALAM PERNIAGAAN PASAR

Dalam bahagian ini tumpuan perbincangan ditumpukan kepada beberapa aspek pola penglibatan warga tua dalam perniagaan pasar. Antaranya ialah motif berniaga, jenis perniagaan, tempoh masa berniaga, masa berada di pasar dan cara peniaga warga tua mendapatkan bekalan seharian.

(Jadual 1)

Jadual 2 Motif utama penglibatan peniaga warga tua dalam perniagaan pasar

Perkara		Pasar Besar Siti	Pasar Besar	Jumlah (%)
		Khadijah	Kedai Payang	
		Bilangan	Bilangan	
Motif	Minat	10	4	14
Berniaga	Pendapatan	29	4	33
	Warisan	6	6	12
	Mudah dijalankan	3	25	28
	Lain-lain	2	1	3
Jenis perniagaan	Buah-buahan	12	6	18
	Sayur	20	15	35
	Makanan basah	8	6	14
	Beras	6	20	26
	Lain-lain	4	3	7
Tempoh berniaga (tahun)	Lebih 30	2	3	5
	25 hingga 29	27	20	47
	Kurang 20	21	27	48

Masa berada di pasar	3-5 jam	15	8	23
	6- 8 jam	16	15	31
	melebihi 8 jam	29	27	56
Cara mendapatkan bekalan	Pemborong	32	35	67
	Sendiri	10	10	20
	Tidak tentu	8	5	13
Jumlah		50	50	100

Sumber: Kerja lapangan 2001

Motif utama peniaga tua menceburi bidang perniagaan pasar di Pantai Timur pada peringkat awalnya ialah untuk bekerja dan memperoleh sumber pendapatan. Peluang perniagaan yang mereka ceburi diperoleh melalui dua cara, iaitu sama ada diwarisi daripada perniagaan ibu-bapa ataupun perniagaan yang dibina sendiri. Semasa kajian dijalankan pula, motif utama responden kekal berniaga di pasar disebabkan oleh beberapa faktor. Sebanyak 58 peratus responden di PBSK berniaga untuk saraan keluarga dan hanya 6 peratus yang menceburi bidang perniagaan pasar kerana mudah dijalankan. Bagi peniaga warga tua di PBKP pula, faktor mudah mengelolakan perniagaan mereka meupakan faktor utama. Bagi mereka yang aktif akan terus berniaga di pasar kerana perniagaan itu ialah warisan yang telah sekian lama menjadi sumber pendapatan utama keluarga. Manakala hanya 8 peratus sahaja yang berniaga untuk menambahkan pendapatan keluarga.

Faktor ekonomi merupakan motif utama penglibatan warga tua dalam perniagaan pasar di Kota Bharu sejak awal sehinggalah ke hari ini. Kebanyakan peniaga tersebut masih berniaga untuk menyara hidup keluarga kerana sebahagian besar suami responden (48%) tidak lagi bekerja kerana sudah tua dan tidak berupaya melakukan sebarang pekerjaan. Keadaan ini berbeza pula dengan corak perniagaan warga tua di Terengganu

kerana kebanyakan peniaga warga tua berniaga disebabkan bidang perniagaan pasar mudah diceburi dan tidak memerlukan keupayaan fizikal yang kuat. Ini sesuai dengan tahap kesihatan dan umur responden yang semakin menurun. Manakala mewarisi perniagaan juga merupakan faktor penglibatan mereka dalam bidang ini.

Berdasarkan Jadual 2 didapati 64 peratus responden di PBSK lebih cenderung berniaga sayur-sayuran dan buah-buahan . Manakala golongan peniaga warga tua di PBKP pula lebih cenderung berniaga barangan kering terutamanya beras. Secara keseluruhannya terdapat beberapa ciri tentang jenis perniagaan yang dipilih oleh peniaga warga tua. Pertama, mereka lebih suka memilih jenis perniagaan yang tidak mendatangkan risiko yang tinggi, tetapi biasanya jenis perniagaan ini tidak pula menghasilkan keuntungan yang tinggi. Kedua, warga tua suka memilih jenis perniagaan yang tidak memerlukan banyak pergerakan. Misalnya peniaga warga tua di PBSK memilih untuk menjual barangan makanan kering berbanding dengan makanan basah.

Kajian juga mendapati majoriti responden menghabiskan masa yang lama di pasar, iaitu melebihi 9 jam setiap hari. Hanya 10 peratus responden yang menghabiskan masa antara 3 hingga 5 jam berniaga di pasar setiap hari. Mereka terdiri daripada peniaga yang berumur 66 tahun ke atas kerana mereka lebih memerlukan masa untuk berehat.

Bagi mendapatkan bekalan perniagaan, responden menggunakan pelbagai kaedah bergantung kepada jenis perniagaan yang dijalankan. Kajian mendapati sebilangan besar responden (70%) memperoleh bekalan untuk jualan melalui pemborong atau peraih dan hanya 20 peratus responden mendapatkan sendiri bekalan. Peniaga warga tua tidak berupaya untuk mengangkut barangan bekalan sendiri kerana ia memerlukan keupayaan fizikal. Misalnya, bekalan sayur-sayuran dihantar sendiri oleh pembekal kepada peniaga. Peniaga akan memilih jenis sayur yang ingin dijual mengikut kemampuan peniaga berdasarkan modal dan keupayaan fizikal mereka. Ini bermakna peniaga tidak perlu

banyak bergerak untuk mendapatkan bekalan yang memerlukan banyak pergerakan dan tenaga. Jelasnya, keupayaan peniaga warga tua yang semakin menurun telah mengurangkan prestasi jualan mereka terutamanya apabila kurangnya kepelbagaian barang jualan.

Satu perkara yang menarik tentang peniaga warga tua ini ialah kecekapan mereka mengira nilai jual beli secara mencongak. Walaupun mereka berpendidikan rendah atau tidak bersekolah langsung, mereka tidak menghadapi masalah yang berkaitan dengan kewangan dan transaksi urusan berjual beli. Keadaan sama dapat diperhatikan dalam pembelian barangan keperluan keluarga dan barang kemas yang dibeli secara ansuran atau amalan 'bermain kutu'. Kemahiran mencongak atau mengira ini boleh dikaitkan dengan tempoh mereka berniaga di pasar sehingga tatacara berniaga dan pengurusannya dijalankan dengan begitu cekap.

Peniaga warga tua ini juga didapati begitu ramah dan pandai berinteraksi ketika melayan pelanggan mereka selain daripada mempunyai hubungan yang baik sesama peniaga. Hubungan yang baik ini memudahkan mereka meminta pertolongan rakan peniaga untuk menjaga gerai sekiranya mereka ingin menunaikan solat atau untuk keperluan lain di luar bangunan.

SIGNIFIKAN SUMBANGAN WARGA TUA

Penglibatan warga tua dalam perniagaan pasar di PBSK dan PBKP telah memberi sumbangan yang besar terhadap ekonomi keluarga, ekonomi penduduk dan ekonomi setempat. Sumbangan tersebut dapat dilihat daripada penggunaan pendapatan yang diperoleh responden untuk menyara kehidupan keluarga. Kajian Fauzi (1981) mendapati walaupun pendapatan wanita daripada aktiviti berniaga kecil, tetapi pendapatan tersebut penting terutamanya bagi wanita yang menjadi ketua isi rumah.

Dalam hal pembelian keperluan keluarga, peniaga warga tua dapat berjimat kerana mereka membeli pada harga kos (ada kalanya dapat percuma) dari rakan-rakan peniaga pasar. Pembelian barangan lain dilakukan secara ansuran sementara pembelian barangan kemas seperti yang lazim diamalkan oleh wanita di Pantai Timur ialah secara 'main kutu'. Kedua-dua mekanisme ini bukan sahaja membolehkan warga tua memiliki barangan yang diperlukan tetapi telah juga mewujudkan satu bentuk perniagaan mudah yang berasaskan rasa kepercayaan penjual terhadap peniaga pasar untuk membuat pembayaran hutang mereka setiap hari atau setiap minggu daripada pendapatan harian mereka dalam satu tempoh yang dipersetujui sehingga hutang lunas. Asas kepercayaan ini sebenarnya terletak kepada jaminan pendapatan daripada jualan dan hubungan yang baik antara mereka.

Kebanyakan warga tua masih kekal berniaga di pasar kerana suami mereka tidak lagi mampu mencari nafkah akibat faktor usia dan tidak berupaya lagi melakukan sebarang pekerjaan yang melibatkan pergerakan fizikal yang banyak. Keadaan ini biasa berlaku di kalangan peniaga warga tua di PBSK, iaitu hampir 50 peratus responden wanita yang sudah berumur merupakan ketua isi rumah. Oleh yang demikian, ekonomi keluarga responden bergantung sepenuhnya kepada pendapatan daripada perniagaan pasar yang mereka ceburi. Selain itu, perniagaan pasar yang diceburi oleh golongan peniaga tua secara langsung berperanan menyediakan bekalan makanan dan keperluan harian kepada penduduk tempatan yang datang ke pasar untuk membeli belah. Dalam industri pelancongan, senario perniagaan dan peniaga termasuk warga tua yang menggambarkan keunikan budaya tempatan adalah faktor tarikan yang ingin disaksikan oleh para pelancong dari dalam dan luar negara.

MASALAH-MASALAH YANG DIHADAPI OLEH PENIAGA WARGA TUA

Perniagaan di pasar besar yang dikendalikan responden turut menghadapi masalah. Pelbagai cabaran yang dihadapi perlu ditangani supaya mereka mendapat pendapatan daripada hasil jualan mereka. Antara masalah yang dihadapi oleh warga tua dalam perniagaan termasuklah masalah modal, persaingan sesama peniaga, kekurangan pelanggan dan juga masalah kesihatan.

Modal

Penemuan kajian mendapati wujud beberapa perbezaan dari sudut masalah yang dihadapi oleh peniaga warga tua bagi kedua-dua kawasan kajian. Bagi responden warga tua di PBSK, masalah utama yang dihadapi ialah modal yang tidak mencukupi. Sebanyak 40 peratus responden menghadapi masalah untuk mendapatkan modal bagi memperoleh modal pusingan. Ini kerana hasil keuntungan jualan seharian sukar untuk dijadikan modal pusingan kerana sebahagian besar pendapatan responden digunakan untuk perbelanjaan harian. Tambahan pula persaingan dalam perniagaan pasar yang sengit menyebabkan pendapatan responden berkurangan dan tidak menentu sehingga modal pusingan mereka terjejas.

Persaingan

Peniaga warga tua di PBKP pula mengakui bahawa masalah persaingan merupakan masalah utama yang dihadapi oleh mereka. Sebanyak 70 peratus responden mengakui wujud persaingan sesama peniaga warga tua dan peniaga-peniaga lain. Walaupun wujud persaingan, namun golongan peniaga warga tua ini mempunyai beberapa teknik tertentu untuk mengatasinya. Sebanyak 36 peratus responden menggunakan cara tegur sapa

pelanggan agar singgah di gerai mereka. Cara ini merupakan cara yang paling kerap digunakan oleh peniaga warga tua yang menjalankan perniagaan di pasar. Selain itu terdapat beberapa cara lain yang digunakan oleh peniaga warga tua untuk mengatasi masalah yang dihadapi sewaktu berniaga. Antaranya menyusun barangan dengan menarik, mengurangkan harga barang, dan memastikan barangan berkualiti.

Kesihatan

Keadaan kesihatan tidak menjadi penghalang kepada peniaga warga tua untuk berniaga di pasar. Hanya 2 peratus sahaja peniaga warga tua di PBSK yang mengakui wujudnya masalah kesihatan semasa berniaga. Manakala 3 peratus peniaga warga tua di PBKP mengadu mengalami masalah kesihatan. Data tentang proses ketuaan manusia menunjukkan ramai warga tua masih mampu bekerja. Ini kerana terdapat perbezaan taraf kesihatan antara individu.

Kajian juga menunjukkan keupayaan mental dan fizikal tidak mempunyai hubungan dengan umur dan tiada had umur untuk menentukan seseorang boleh dianggap tidak boleh berfungsi lagi. Persoalan penting menurut Best (di petik dari Nor Aini, 1992) ialah bagaimana individu menyesuaikan diri dengan penyusutan keupayaan. Dengan kata lain seseorang boleh mengkhusus dalam bidang tertentu bersesuaian dengan daya tahan dirinya agar pekerjaan tidak menjejaskan keadaan kesihatan mereka.

Kesimpulannya, aktiviti berniaga di pasar dikatakan sesuai dengan keupayaan yang dimiliki oleh peniaga-peniaga warga tua kerana ia tidak memerlukan keupayaan fizikal yang banyak. Bagi responden keadaan kesihatan yang semakin menurun dan tahap keupayaan yang rendah tidak menghalang mereka untuk meneruskan perniagaan di pasar.

PERBINCANGAN

Pasar harian ialah infrastruktur utama di bandar yang menyediakan keperluan runcit dan harian penduduk. Dalam sistem ekonomi bandar pasar harian sebenarnya memberikan sumbangan sebagai penghubung antara pengguna dan pengeluar/pemborong produk. Dalam konteks itu, kewujudan institusi pasar dan peranan peniagaannya merupakan satu kemudahan di bandar yang memerlukan perancangan pembangunan mengikut peredaran masa. Peniaga pasar warga tua yang telah memberikan sumbangan penting kepada ekonomi pasar yang berfokuskan peruncitan di bandar seharusnya tidak diabaikan.

Daripada perspektif warga tua yang berniaga di pasar harian, aktiviti yang mereka lakukan mempunyai kepentingan serta implikasi. Pertama, peniaga pasar yang terdiri daripada warga tua boleh dikatakan bergantung hidup kepada pendapatan yang diperoleh dari perniagaan mereka untuk menyara keluarga. Mereka bekerja sebagai peniaga pasar secara sepenuh masa dan bersifat tidak formal. Penerusan perniagaan mereka dari masa muda hingga ke hari ini tidak melibatkan banyak perubahan dari segi jenis dan kuantiti barangan jualan. Justeru, ekonomi keluarga yang berasaskan pendapatan dari hasil jualan di pasar juga tidak banyak berubah.

Tempoh penglibatan warga tua yang panjang menunjukkan ketabahan dan minat mereka dalam bidang yang diceburi. Mereka telah begitu mahir dengan segala urusan yang berkaitan sehingga tidak timbul masalah berkaitan perniagaan yang mereka jalankan. Tambahan pula, hubungan baik yang mantap antara mereka dengan pembekal dan pelanggan menyebabkan perkhidmatan mereka terus diperlukan.

Terdapat beberapa faktor lain yang mengizinkan peniaga warga tua terus kekal dalam perniagaan pasar. Antaranya ialah:

1. Kecekapan dan kemahiran warga tua dalam mengendalikan perniagaan mereka, sama ada dengan pelanggan mahupun dengan pembekal. Kelancaran perniagaan mereka disokong oleh jaringan baik yang dipupuk sekian lama dengan pembekal/pengedar.
2. Tanggungjawab kepada keluarga dan rumah tangga dapat diseimbangkan dengan perniagaan pasar. Malah, sebahagian keperluan keluarga sendiri dapat dipenuhi melalui barangan jualan di pasar dan dilengkapi menerusi pertukaran barangan dengan rakan peniaga.
3. Berniaga di pasar bukan sahaja merupakan satu aktiviti ekonomi kepada warga tua tetapi juga mewujudkan hubungan sosial sesama peniaga dalam satu suasana kekeluargaan. Hubungan yang lama dan rapat sedemikian telah mewujudkan kesan psikologi dalam kalangan mereka yang menyebabkan mereka gembira dan tidak bosan dengan rutin harian mereka.
4. Status kesihatan yang baik memungkinkan peniaga warga tua terus berniaga. Corak aktiviti mereka tidak memerlukan mereka melakukan kerja berat dan ini tidak mendatangkan tekanan kepada diri warga tua.

Selain terdapat faktor-faktor atau kriteria yang membolehkan warga tua terus aktif berniaga, didapati peniaga pasar juga berada dalam situasi 'obligasi' untuk kepentingan ekonomi keluarga. Bagi mereka yang memikul tanggungjawab sebagai pencari nafkah dan ketua keluarga, mereka didorong oleh dua situasi, iaitu sama ada suami mereka tidak lagi berupaya bekerja kerana uzur atau janda setelah kematian

suami. Justeru, perniagaan pasar merupakan cabaran yang perlu dipikul dan diteruskan.

Dalam konteks itu, senario warga tua yang mencari nafkah menerusi perniagaan pasar memberi implikasi betapa pentingnya peluang ekonomi sedemikian diberikan kepada mereka yang dianggap sebagai golongan yang tidak layak bekerja lagi. Namun, realiti sebahagian masyarakat terutama sekali mereka yang menjalankan aktiviti secara tidak formal di Pantai Timur, jaminan masa tua banyak bergantung kepada keupayaan diri mereka sendiri dan ahli keluarga untuk meneruskan pekerjaan. Sehubungan dengan itu, peniaga pasar warga tua membuktikan bahawa peluang yang sesuai dengan kemampuan mereka itu, menyebabkan masalah kemiskinan dan kesempitan hidup keluarga terhindar.

Melalui perspektif psikologi, proses yang utama bagi warga tua ialah menyesuaikan diri dengan perubahan fizikal dan biologi, kesihatan, bersara daripada kerja dan bersedia menerima kematian. Teori tekanan hormon berpegang kepada faktor bahawa proses penuaan yang berlaku dalam sistem hormon pada masa tua boleh mengurangkan daya tahan diri terhadap tekanan dan meningkatkan risiko kepada penyakit (Finch & Seeman, 1999).

Memandangkan kebanyakan peniaga di pasar-pasar berkenaan merupakan golongan wanita, fenomena ini boleh dikaitkan dengan kajian lepas yang menunjukkan bahawa keadaan ini ada kaitan dengan rasa harga diri mereka. Birnbaum (1980) telah membuat perbandingan antara suri rumah, wanita profesional yang telah berkahwin dan wanita profesional yang masih bujang. Walaupun tahap pendidikan mereka sama, didapati suri rumah menunjukkan rasa harga diri yang paling lemah. Ini termasuk aspek daya saing dan sosial. Mereka juga mengalami rasa terasing dan kehilangan hidup yang mencabar. Oleh itu, apabila warga tua ini menunjukkan minat untuk terus berniaga, ini

dapat meningkatkan konsep sendiri mereka di samping dapat berdikari. Golongan ini juga adalah '*androgynous*' di mana mereka menunjukkan ciri-ciri feminin dan maskulin dalam diri mereka. Faktor penting dalam aspek kesihatan dan '*survival*' adalah perasaan individu terhadap kawalan diri dan rasa harga diri (Santrock, 2004).

Fakta banyak menunjukkan bahawa kesihatan dan produktiviti mempunyai hubungan yang kuat. Kesihatan dan aktiviti dalam kehidupan seharian didapati berkait rapat dengan pencapaian kognitif dalam kalangan warga tua (Anstey & Smith, 1999). Kebanyakan kelemahan dalam kecerdasan di kalangan warga tua adalah lebih kepada faktor kesihatan daripada faktor pertambahan umur (Comijs et.al, 2002).

Di samping itu, sikap optimistik golongan tua dalam proses penyesuaian diri amat berkait rapat dengan aspek kesihatan. Sebagaimana telah dinyatakan di atas, aspek kesihatan berkait dengan perkembangan kognitif di kalangan warga tua. Semakin optimistik sikap mereka terhadap perubahan yang berlaku, semakin baik cara mereka berdepan dengan masalah kelemahan aspek fizikal, cabaran-cabaran, keprihatinan terhadap kesihatan yang berterusan dan kesihatan psikologi (Schwarzer, 1999; Heidrich & Ryff, 1993).

Selain peluang berniaga yang amat bermakna kepada warga tua, mereka sebenarnya memerlukan sokongan daripada pelbagai pihak tentang beberapa perkara lain. Mereka tidak terlepas daripada menghadapi pelbagai masalah dalam menjalankan perniagaan mereka. Misalnya, mereka perlu bersaing dengan peniaga muda yang lebih agresif dan mereka juga mengalami keterbatasan aktiviti akibat kurangnya kekuatan fizikal kerana telah tua. Walaupun mereka mempunyai strategi untuk menangani pelbagai masalah yang berkaitan keupayaan mereka untuk kekal dalam perniagaan mereka, namun kerjasama dan bantuan daripada rakan peniaga dan ahli keluarga sudah

tentu meringankan masalah yang mereka hadapi. Sistem sokongan sosial memang diperlukan oleh semua warga tua apabila mereka semakin uzur.

Kajian-kajian lepas menunjukkan sokongan sosial memainkan peranan penting dalam usaha mengurangkan tekanan dan konflik, menjaga kesihatan fizikal dan kestabilan psikologi di kalangan warga tua. Salah satu kaedah sokongan sosial ini ialah dengan menubuhkan '*hospice*' di Malaysia. '*Hospice*' ditubuhkan untuk warga tua menghabiskan hari-hari terakhir mereka dengan penuh keselesaan dan dalam suasana yang '*home-based*'. '*Hospice*' berbeza daripada hospital di mana ia menggunakan pendekatan '*palliative care*' yang menyediakan suasana rawatan dan persekitaran seperti rumah dan bukan seperti hospital. Perkhidmatan daripada golongan profesional dalam bidang perubatan dan kaunseling juga disediakan. Di samping itu, keluarga warga tua bebas menziarah dan mereka boleh menghabiskan masa bersama. Di sini mereka juga dapat berkenalan dengan kawan sebaya yang ramai dan memudahkan mereka berkongsi perasaan dan pendapat.

Di samping itu, kerajaan atau pihak swasta boleh menubuhkan program intervensi. Sebagai contoh, *The Adult Development & Enrichment Project (ADEPT)* yang program intervensi kognitif yang telah banyak menjalankan kajian longitud yang dinamakan *Seattle Longitudinal Study* ke atas warga emas. Intervensi bermula dengan responden yang berumur 65 tahun ke atas. Selepas hanya satu jam sesi latihan dalam kemahiran kognitif, dua pertiga daripada responden telah menunjukkan peningkatan dalam pencapaian kecerdasan. Agak menakjubkan ialah 40 peratus peningkatan mereka menyamai tahap kognitif 14 tahun sebelum itu. Kajian selanjutnya selepas 7 tahun mendapati tidak berlaku pengurangan yang ketara dalam proses kognitif mereka. Dalam kajian jangka pendek yang lain, didapati berlaku peningkatan dalam memori dan kemahiran menyelesaikan masalah di kalangan warga tua (Berk: 2001).

Dalam jangka masa panjang tidak mungkin warga tua dapat kekal berniaga. Dalam konteks ini, warga tua seharusnya ada persediaan kewangan seperti tabungan yang boleh digunakan untuk keperluan diri sekiranya sakit dan juga untuk saraan keluarga. Oleh yang demikian, program khas oleh pihak berkuasa bandaran dengan kerjasama dengan pelbagai agensi kerajaan dan bukan kerajaan perlu dilaksanakan untuk memberi kesedaran kepada semua peniaga pasar, tidak kira tua atau muda, tentang pelbagai kaedah tabungan dan pelaburan untuk jaminan masa tua mereka di samping langkah-langkah penjagaan kesihatan diri (lihat Mohd Yusof Hussain dan Zalina Mohd Ali, 2000). Faktor penjagaan kesihatan juga perlu dititikberatkan kerana status kesihatan yang baik adalah kunci kepada keupayaan warga tua .

PENUTUP

Warga tua dalam perniagaan pasar di pantai timur bukanlah satu perkara asing kepada masyarakat tempatan. Penglibatan mereka dalam perniagaan di PBSK dan PBKP yang didorong oleh situasi ekonomi keluarga yang tidak ada sumber pencarian. Faktor persekitaran yang kondusif dan elemen warisan boleh menjadi model sekiranya warga tua yang sihat diberikan ruang dan peluang untuk terus memberi sumbangan dalam pelbagai bidang.

Oleh yang demikian, perancangan dan program untuk warga tua seharusnya dilihat daripada perspektif yang lebih luas yang meliputi diri warga tua sendiri, keluarga dan persekitaran manusia di mana mereka tinggal. Kesedaran dan langkah penjagaan kesihatan warga tua diyakini boleh memanjangkan dimensi masa keupayaan warga tua untuk terus bergiat dalam pelbagai bidang sosioekonomi. Dengan itu, fenomena

kebergantungan mereka kepada keluarga dan sistem yang ada di persekitaran mereka dapat diminimumkan.

BIBLIOGRAFI

Abdul Hadi Mahmud, 1981. *Manusia dan Tahap-Tahap Usia*. Balai Muhibah.

Aminah Abu Bakar, 1970. *Peranan Peniaga-Peniaga Wanita Melayu*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Anstey, K.J. & Smith, G.A., 1999. In Santrock, J.W. 2004. 9th Ed. *Life-Span Development*. US: McGraw Hill

Berk, L.E., 2001. *Development Through the Lifespan*. US: Allyn & Bacon

Berry, B.J.L. 1967. *Geography of Market Center and Retailing Distribution*. New York: Prentice Hall

Birnbaum, J., 1980. in Papalia, D.E. 2001. *Human Development*. US: McGraw Hill

Bronley, 1996. *The Social Processes of Aging and Old Age*. United states: Prentice Hall.

Brown A., 1992. *The Side of Growing Older*. The Macmillan Press LTD. London.

Checowary, 1995. *Growing Old and Weeding Care*. England: Avebury studies of care in the community.

Comijs, H., Deeg, D., Dik, M. Twisk, J. & Jonker, C., 2002. In Santrock, J.W. 2004. 9th Ed. *Life-Span Development*. US: McGraw Hill

Finch, C.E., & Seeman, T.E., 1999. Stress Theory of Aging. In Santrock, J.W. 2004. 9th Ed. *Life-Span Development*. US: McGraw Hill

Gibson M., 1985. *Older Women Around the World*. United States: The International Federation of ageing.

- Heidrich, S.M. & Ryff, C.D., 1993. In Berk, L.E. 2001. *Development Through the Lifespan*. US: Allyn & Bacon
- Kandiah M., 1992. Ketuaan dan Kesejahteraan Warga Tua. *Jurnal Kebajikan Masyarakat*: 1-5.
- Mohd Fauzi Yaacob, 1981. *Peniaga dan Perniagaan Melayu*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka
- Mohd Yusof Hussain dan Zalina Mohd Ali, 2000. Kepentingan penjagaan warga tua dalam Abdul Aziz Jemain et al (penyunting) *Warga Tua: Isu dan Fenomena*. Pusat Kajian Matematik, Fakulti Sains dan Teknologi, UKM
- Noraziah Ali, 1990. *Sektor Tak Formal di Kalangan Wanita; Kes Jurujual di Kajang Selangor* Darul Ehsan: *Ilmu Alam* 19 : 3-16.
- Noraini Idris, 1992. *Wanita dan Aktiviti Sektor Tak Formal*: kajian mengenai wanita di pasar Kelantan. Latihan ilmiah. Fakulti Ekonomi, Universiti Malaya.
- Richard A.K., 1982. *Late Adulthood Perspectives on Human Development*. California: Cole Publishing Company.
- Sabitha Marican, 1993. Penelitian ke Atas Perkembangan Warga Tua dalam mencapai dasar masyarakat penyayang. *Jurnal Kebajikan Masyarakat*: 1-11
- Schwarzer, R., 1999. Self Regulatory Processes in the Adoption & Maintenance of Health Behaviors. *Jurnal of Health Psychology*, 4, 115-127
- Siti Aisyah Saat, 1999. *Penglibatan Warga Tua Dalam Perniagaan Pasar di Kota Bharu : Kelantan*. Latihan ilmiah. Jabatan Geografi, Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Santos, M, 1975. *The Shared Space: The Two Circuits of the Urban Economy in Underdeveloped Countries*. London: Methuen
- Santrock, J.W. 2004. 9th Ed. *Life-Span Development*. US: McGraw Hill

Siti Hasmah Ali, 1987. *Wanita adat dan kesihatan*. Kuala Lumpur. Dewan Bahasa dan Pustaka.

Vaillant, G.E., 1980. in Sigelman, C.K. 1999. *Life-Span Human Developmant*. US: Brooks/Cole Pub

Wan Muhamad Zamri Wan Nawang, 2000. *Sumbangan Ekonomi Warga Tua di Kuala Terengganu: Kajian Kes di Kalangan Peniaga Pasar*. Latihan Ilmiah. Jabatan Geografi, Universiti Kebangsaan Malaysia.