

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang masalah

Berdasarkan Peraturan Presiden Republik Indonesia nomor 112 tahun 2007 yang menyatakan pasar adalah tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu. Pasar dapat digolongkan menjadi pasar tradisional dan pasar modern. Keberadaan pasar tradisional sangat membantu, tidak hanya bagi pemerintah daerah ataupun pusat tetapi juga masyarakat yang menggantungkan hidupnya dalam kegiatan berdagang. Pasar tradisional juga berperan penting dalam memajukan pertumbuhan ekonomi di Indonesia dan menciptakan lapangan pekerjaan bagi jutaan pedagang, pekerja panggul, pengelola pasar dan sebagainya untuk kebutuhan ekonomi mereka (Irman Gusman, 2015).

Wakil Sekjen Asosiasi Pengusaha Indonesia (Apindo) menyatakan, keberadaan pasar tradisional sangat penting dalam perdagangan dalam negeri, karena pasar merupakan tempat titik temu perdagangan berbagai produk pertanian dan industri di berbagai daerah di Indonesia. Pasar tradisional mampu menjadi penopang hidup sebagian masyarakat Indonesia, baik yang berprofesi sebagai pedagang, maupun para petani yang hanya mampu memasarkan hasil pertaniannya lewat pasar rakyat (Franky Sibarani, 2011).

Pasar tradisional selama ini sudah menyatu dan memiliki tempat paling penting dalam kehidupan masyarakat sehari-hari, bagi masyarakat pasar bukan hanya tempat bertemunya antara penjual dan pembeli tetapi juga sebagai wadah untuk berinteraksi sosial, seperti kontak sosial saat tawar-menawar antara pedagang dan pembeli. Dalam proses tawar-menawar terjalin kedekatan personal dan emosional antara pedagang dan pembeli (Hatta Rajasa, 2015).

Keberadaan pasar tradisional di Indonesia memiliki karakter khas yang tidak akan mampu digantikan pasar modern, sehingga pasar tradisional tetap eksis di tengah banyaknya pasar modern. Ada tiga kekuatan yang melekat pada pasar tradisional. Pertama, suasana adanya tawar menawar harga antara pembeli dan penjual yang menyebabkan kedekatan hubungan antara kedua belah pihak, sesuatu yang tidak didapatkan di pasar modern. Kedua, para pedagang tahu persis kebutuhan pelanggan akan barang yang akan dibelinya. Ketiga, mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dengan harga yang lebih menarik pada barang atau khusus yang tidak didapat di pasar modern (Arief Daryanto, 2009).

Salah satu pasar tradisional yang ada di Jawa Barat yaitu Pasar Tradisional Cipanas. Pasar Cipanas merupakan pasar yang masih eksis sampai saat ini. Pasar Cipanas hingga saat ini sering dikunjungi oleh masyarakat sekitar. Pasar tersebut menyediakan segala kebutuhan masyarakat. Masyarakat sangat terbantu dengan adanya Pasar Tradisional Cipanas, pembeli yang datang mulai dari Ibu rumah tangga sampai dengan para pekerja. Mata pencaharian masyarakat di Cipanas-Cianjur adalah Pegawai Negeri Sipil, Pegawai swasta, pedagang dan petani, namun sebagian besarnya merupakan pedagang.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pengelola pasar Cipanas, pada akhir tahun 2007 pasar Cipanas mengalami kebakaran yang sangat besar dan menghancurkan seluruh pasar. Kejadian tersebut membuat seluruh pedagang mengalami kerugian yang sangat besar. Pedagang mengalami kerugian baik materi maupun moril, akibatnya mereka kehilangan mata pencaharian dan membuat kesejahteraan keluarga secara materi kurang terpenuhi. Pengelola mengalokasikan tempat semi permanen untuk berdagang kembali dan bangunan yang hangus dibangun kembali.

Di tengah pembangunan pasar Cipanas, terdapat perusahaan swasta yang membangun pasar tradisional GSP yang lebih strategis. Pasar tersebut menarik perhatian masyarakat desa. Kondisi pasar Cipanas yang tidak beraturan membuat pembeli tidak nyaman dan mengalami

penurunan pembeli. Minimarket yang mulai banyak tersebar membuat nyaman masyarakat sehingga memicu penurunan pembeli pada pasar dan menambah daya saing bagi pedagang pasar tradisional Cipanas. Pedagang banyak yang mengeluh karena penghasilan mereka menurun sehingga biaya untuk kebutuhan keluarga terhambat.

Pada awal tahun 2010 pembangunan pasar tradisional Cipanas sudah selesai dan mulai dioperasikan. Kegiatan di pasar Cipanas mulai kembali normal, kondisi pasar yang luas dikeluhkan oleh para pedagang mengakibatkan pengunjung semakin menyebar dalam berbelanja. Selain itu banyak juga pedagang yang menjual barang dagangan yang hampir sama dan harga jual yang tidak merata. Terdapat beberapa pedagang yang dikeluhkan menjual barang dagangannya di bawah harga normal. Kondisi pasar yang menurunkan tingkat penjualan tersebut membuat resah pedagang ditambah lagi dengan kondisi perekonomian yang tidak stabil untuk saat ini di pasar Cipanas. Pertumbuhan ekonomi yang lesu berimbas kepada turunnya daya beli masyarakat (Wakil Ketua Komisi VI DPR RI dalam artikel Dhemas Reviyanto, 2015). Kondisi tersebut membuat resah pedagang, ditambah lagi pada tahun 2015 pasar kembali diperluas sehingga pengunjung yang datang semakin terlihat berkurang karena volume pedagang yang bertambah terutama pedagang sembako.

Pedagang sembako merupakan penjual barang pokok yang dibutuhkan masyarakat seperti minyak goreng, gula pasir, terigu, kacang-kacangan dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Pedagang sembako berbeda dengan pedagang sayuran yang setiap harinya banyak dikunjungi pembeli karena untuk kebutuhan memasak. Pedagang sembako menyediakan barang-barang pilihan, yang masyarakat tidak rutin setiap hari membeli barang pilihan dengan begitu perputaran uang untuk usaha mereka kurang lancar. Ditambah lagi dengan semakin banyaknya pedagang di pasar, sehingga masyarakat memiliki banyak pilihan pedagang untuk berbelanja.

Berdasarkan hasil komunikasi personal, pedagang sembako merasa tertekan dan khawatir atas kondisi-kondisi yang terjadi di pasar. Para pedagang mengalami kebingungan apakah harus bertahan untuk berdagang atau berhenti berdagang. Berdasarkan komunikasi personal tersebut, dapat dilihat bahwa pedagang sembako yang tidak mampu bertahan dengan kondisi yang terjadi di pasar, memiliki keinginan untuk berhenti berdagang dan ingin bekerja namun tidak tahu harus bekerja dimana. Pedagang sembako yang ingin terus bertahan berdagang mereka mengatakan harus mempunyai strategi untuk tetap bertahan. Pedagang memiliki pandangan yang berbeda dalam menghadapi setiap tantangan dan tekanan yang terjadi.

Melihat berbagai macam tantangan yang harus dihadapi oleh pedagang di pasar Cipanas, pedagang harus menghadapi tantangan tersebut. Salah satu cara pedagang untuk menghadapi tantangan yaitu harus mampu untuk beradaptasi dengan keadaan pasar dan mampu berfungsi secara baik dalam menghadapi tantangan atau yang disebut sebagai Resiliensi (Benard, 2004). Resiliensi adalah kemampuan individu untuk dapat beradaptasi dengan baik dan mampu berfungsi secara baik walaupun di tengah situasi yang menekan atau banyak halangan dan rintangan (Benard, 2004).

Resiliensi dapat dilihat dari empat aspek, yaitu *social competence*, *problem solving skills*, *autonomy*, dan *sense of purpose and bright future*. Aspek pertama adalah *social competence*, yaitu kemampuan sosial meliputi keterampilan dan sikap yang penting untuk membangun relasi dan keterikatan yang positif dengan orang lain. Pedagang sembako dengan *social competence* yang tinggi dapat menjalin relasi dan berteman dengan orang lain, seperti keluarga, tetangga di pasar, pelanggan atau pembeli dan kepada siapa saja orang yang baru mereka temui.

Aspek kedua adalah *problem solving skills*, yaitu kemampuan membuat rencana, dapat berpikir fleksibel, pemikiran kritis, dan memperoleh *insight*. Pedagang sembako dengan

problem solving skills yang tinggi akan mampu untuk merencanakan masa depan usaha mereka, dapat memanfaatkan sumber dukungan ketika menemui kendala yang berhubungan dengan kondisi pasar yang mempengaruhi penjualan dan pedagang sembako dapat menemukan strategi.

Aspek ketiga adalah *autonomy*, yaitu kemampuan untuk mandiri dan memiliki rasa dapat mengontrol lingkungannya. Pedagang sembako dengan *autonomy* yang tinggi dapat menyadari pikiran, perasaan dan tanpa menjadi emosional ketika dihadapkan pada suatu masalah. Pedagang sembako meskipun dihadapkan dalam keadaan pasar yang tidak menentu, mereka memiliki rasa tanggung jawab dan berusaha untuk terus berdagang untuk mencari nafkah keluarganya serta dapat menemukan sisi humor dalam kehidupannya.

Aspek terakhir adalah *sense of purpose and bright future*, yaitu kemampuan individu untuk fokus terhadap masa depan yang positif dan memiliki tujuan yang jelas untuk meraih sesuatu tanpa putus asa. Pedagang sembako dengan *sense of purpose and bright future* yang tinggi, mereka akan tetap optimis bahwa usahanya nanti akan stabil bahkan meningkat dan mereka pasrah serta berdoa terhadap Tuhan YME.

Berdasarkan survey terhadap 12 pedagang sembako, sebanyak 58% dari mereka mampu menjalin relasi dengan orang di sekitarnya. Menjalिन pertemanan dengan pedagang lain dan pembeli atau pelanggan. Pedagang dapat mengungkapkan segala permasalahan yang terjadi berkaitan dengan keadaan pasar yang tanpa menyinggung perasaan lawan berbicara. Sedangkan sebanyak 42% pedagang sembako, mereka kurang dekat dengan pedagang lain. Mereka lebih nyaman bercerita dengan keluarga terdekat saja jika menghadapi suatu permasalahan pasar yang membuat tersendatnya perekonomian pedagang dan ada juga pedagang yang tertutup tidak menceritakan masalahnya kepada keluarga mereka. Hal ini menggambarkan ciri dari *social competence*.

Sebanyak 50% pedagang sembako mampu membuat rencana dan memiliki strategi dalam menghadapi keadaan pasar yang semakin kurang pembeli dan mereka mencoba strategi untuk mempertahankan pelanggan. Pedagang akan memberikan sedikit potongan harga kepada pelanggan tetap yang berbelanja banyak. Sebanyak 50% pedagang sembako kurang memiliki rencana dan memikirkan strategi dalam menghadapi keadaan pasar yang tidak menentu. Pedagang hanya mengandalkan pembeli yang datang untuk berbelanja tanpa ada siasat untuk mempertahankan pelanggan. Hal ini menggambarkan ciri dari *problem solving*.

Sebanyak 42% pedagang sembako merasa dapat melakukan kegiatan sehari-hari yaitu berdagang sesuai keinginan mereka, karena mereka bertanggung jawab terhadap tugasnya untuk mencari nafkah meskipun keadaan pasar tidak menentu dan mereka dapat bersaing dengan pedagang lain. Sebanyak 58% pedagang sembako dalam menghadapi keadaan pasar yang tidak menentu, mereka biasanya menjadi merasa tidak kuat dengan persaingan pasar dan merasa malas untuk berdagang sehingga terkadang menutup kios mereka ketika sudah tidak ada pembeli. Hal ini menggambarkan ciri dari *autonomy*.

Sebanyak 58% pedagang sembako yakin bahwa mereka akan mampu bertahan, tetap berjualan dalam keadaan apapun dan memahami terhadap tujuan hidupnya dalam mencari nafkah untuk keluarga. Pedagang akan selalu bersyukur dan memanjatkan doa kepada Tuhan YME. Sedangkan 42% pedagang sembako yang kurang memiliki harapan untuk bertahan dalam berdagang, pedagang pernah berpikir untuk menutup kios mereka dan ingin bekerja saja namun masih belum tahu akan kerja dimana dan sebagai apa. Dalam hal ini menggambarkan ciri dari *sense of purpose and bright future*.

Berdasarkan pemaparan fenomena di atas, terlihat bahwa pedagang sembako memiliki derajat resiliensi yang berbeda-beda. Melihat pentingnya resiliensi bagi pedagang sembako dalam menghadapi keadaan pasar dan adanya perbedaan derajat resiliensi pada pedagang

sembako. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk mengetahui dengan lebih jelas mengenai derajat resiliensi pada pedagang sembako pasar tradisional Cipanas.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka masalah yang ingin diteliti adalah bagaimana derajat resiliensi pada pedagang sembako pasar tradisional Cipanas.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran mengenai derajat resiliensi pedagang sembako pasar tradisional Cipanas.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran mengenai derajat resiliensi pada pedagang sembako pasar tradisional Cipanas, berdasarkan aspek *social competence*, *problem solving skills*, *autonomy*, dan *sense of purpose and bright future* pada pedagang sembako pasar tradisional Cipanas.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoretis

1. Menambah pemahaman bagi kajian psikologi, khususnya psikologi sosial mengenai resiliensi pada pedagang sembako pasar Cipanas.
2. Memberikan informasi bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian resiliensi secara lebih mendalam.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Memberikan informasi pada pedagang sembako pasar Cipanas mengenai derajat resiliensi para pedagang sembako agar dapat menyesuaikan diri lebih baik lagi

dalam menghadapi keadaan pasar yang semakin menurun jumlah pembelinya atau perluasan pasar Cipanas dengan memperhatikan resiliensi mereka.

2. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan masukan kepada pengelola pasar tradisional Cipanas, agar pengelola pasar memberitahu pedagang khususnya pedagang sembako untuk dapat bertahan di pasar agar menjaga eksistensi pasar tradisional dan dengan memperhatikan resiliensi mereka.

1.5 Kerangka Pikir

Salah satu pedagang yang berada di pasar cipanas adalah pedagang sembako. Pedagang sembako merupakan orang yang bermatapencarian sebagai penjual kebutuhan pokok. Pedagang sembako pasar tradisional Cipanas rata-rata berusia sekitar 20-60 tahun yang termasuk ke dalam tahap perkembangan masa dewasa awal dan masa dewasa madya (Santrock,2012). Tugas perkembangan masa dewasa awal dan masa dewasa madya salah satunya adalah mulai bekerja dan mulai menjalani pernikahan (Santrock,2012). Pedagang sembako dihadapkan pada tanggung jawab dalam bekerja dan mendapatkan penghasilan untuk membiayai keluarga. Hal ini sesuai dengan kondisi pedagang sembako di pasar Cipanas rata-rata mereka sudah berkeluarga.

Pedagang sembako pasar tradisional Cipanas (untuk selanjutnya akan disebut sebagai pedagang) sedang dihadapkan pada kendala dan kekhawatiran dalam menjalankan usahanya. Kendala dan kekhawatiran mereka adalah pembangunan pasar swasta yang mengurangi jumlah pembeli ke pasar tradisional Cipanas, perluasan pasar yang mengakibatkan banyaknya pedagang yang baru serta pembeli yang tidak bertambah. Kondisi perekonomian di Indonesia yang sedang menurun secara umum membuat daya beli masyarakat menurun dan dengan berdirinya banyak minimarket di sekitar pasar membuat persaingan semakin tinggi. Pedagang harus bisa beradaptasi serta berfungsi baik dengan keadaan tersebut dan juga harus memiliki

strategi-strategi untuk mempertahankan pelanggannya. Kondisi ini dapat dihayati sebagai situasi yang menekan (*adversity*).

Dalam menghadapi *adversity*, pedagang diharapkan memiliki kemampuan beradaptasi dalam menghadapi keadaan tertekan dan dapat menjalankan tanggung jawabnya sebagai orangtua yang dikenal sebagai resiliensi. Resiliensi merupakan kemampuan individu untuk dapat beradaptasi dan berfungsi secara baik walaupun berada di tengah situasi yang menekan atau banyak halangan dan rintangan (Benard, 2004). Resiliensi terdiri dari empat aspek yang merupakan manifestasi dari resiliensi yaitu *Social Coompetence*, *Problem Solving Skills*, *Autonomy* dan *Sense of Purpose and Bright Future* (Benard, 2004).

Aspek Pertama *Social competence* adalah kemampuan sosial pedagang meliputi keterampilan, dan sikap yang penting untuk membangun relasi dan keterikatan yang positif dengan orang lain. Pedagang mampu bertindak laku serta mendapatkan respon positif dari orang lain, seperti dalam keadaan tertekan seperti kios kurang pembeli akibat perluasan pasar, persaingan dengan pasar swasta dan perekonomian kurang stabil yang memengaruhi pendapatan untuk membiayai keluarga dan sekolah anak. Pedagang mampu menjalin pertemanan, berhubungan baik dan dapat memberi saran yang dapat diterima keluarga atau pedagang lain (*responsiveness*). Selanjutnya kemampuan pedagang dalam mengungkapkan permasalahan, pendapatnya tanpa menyinggung perasaan keluarga atau pedagang lain. Pedagang mampu mengungkapkan pendapatnya secara terbuka dan sopan jika dihadapkan pada kesalahpahaman (*communication*).

Pedagang mampu mengerti dan memahami perasaan pedagang lain ketika sama-sama mengalami pengalaman berdagang yang serupa, seperti saat pedagang kehabisan stok barang pedagang akan mengambil barang dari pedagang lain (*emphaty and caring*), serta bersedia untuk peduli dan ingin membantu pedagang lain walaupun dirinya sedang mengalami kesulitan akibat dari permasalahan yang dihadapinya. Ketika ada keluarga dari salah satu

pedagang meninggal atau mengalami kecelakaan pedagang lain bersama-sama untuk menjenguk atau melayat bersama-sama (*compassion*), kemudian pada saat kehabisan salah satu barang maka pedagang akan mengambil di pedagang lain (*altruism*), dan saat pelanggannya tidak berbelanja di kiosnya, pedagang memaafkan pedagang lain yang sudah merebut pelanggannya (*forgiveness*) (*compassion, altruism and forgiveness*).

Kemudian untuk aspek kedua *problem solving skills*, yaitu kemampuan pedagang untuk memecahkan masalah secara efektif terhadap masalah perluasan pasar, persaingan dengan pasar swasta dan perekonomian kurang stabil yang mempengaruhi pendapatan untuk membiayai keluarga dan sekolah anak. Pedagang memiliki kemampuan untuk merencanakan masa depan dalam usahanya ketika menghadapi keadaan pasar agar tetap bertahan dalam berdagang, pedagang merencanakan untuk membuat spanduk agar menarik pelanggan (*planning*). Pada saat mengalami persaingan yang ketat antar pedagang maka pedagang dapat melihat dan mencoba solusi alternatif dengan memberi potongan harga kepada pembeli, kemudian ketika akan menghadapi hari besar atau hari raya pedagang menyetok barang lebih banyak daripada hari biasa (*flexibility*). Pedagang mampu untuk memanfaatkan sumber dukungan ketika mengalami permasalahan dalam berdagang misalnya saat mengalami penurunan pendapatan pedagang mengambil pinjaman ke bank untuk membeli barang yang sudah habis (*resourcefulness*), kemudian mampu memahami keadaan pasar sehingga mendapatkan solusi terbaik dalam menghadapi masalah pasar, saat pedagang kiosnya sepi, pedagang melakukan analisis tindakan apa yang sudah dilakukan yang membuat kios pedagang sepi (*critical thinking and insight*).

Untuk aspek ketiga *autonomy* merupakan kemampuan pedagang menjadi mandiri dan memiliki rasa percaya diri untuk mengontrol apa yang terjadi di lingkungannya (*autonomy*). Kemampuan mandiri tersebut ditunjukkan ketika pedagang memiliki penilaian positif terhadap dirinya sehingga mampu untuk menjalankan perannya sebagai pedagang dalam

mencari nafkah (*positive identity*), kemudian memiliki rasa tanggung jawab dalam berdagang dan mampu mengendalikan serta memotivasi diri dalam menghadapi permasalahan pasar untuk mencapai tujuan yaitu mencari nafkah (*internal locus of control and initiative*). Pedagang yakin bahwa dirinya mampu mencapai apa yang diinginkannya dan memiliki kemampuan untuk bersaing dengan pedagang lain (*self-efficacy and mastery*). Pedagang mampu untuk mengambil jarak dari pengaruh buruk lingkungan dengan merasa bahwa dirinya bukan penyebab dari hadirnya keadaan yang buruk seperti kurangnya pembeli, pedagang akan tetap berjualan saat kondisi pasar ramai maupun sepi (*adaptive distancing and resistance*). Pedagang mampu menyadari pikiran, perasaan dan kebutuhan diri pedagang untuk menjadi tidak emosional dalam menghadapi permasalahan pasar sehingga mampu untuk terus berdagang untuk mencari nafkah, ketika ada pembeli yang membuat pedagang kesal pedagang dapat mengendalikan emosinya agar tidak terbawa emosinya saat menghadapi pelanggan lain (*self awareness and mindfulness*). Pedagang dapat menemukan hal-hal yang lucu di tengah menurunnya jumlah pembeli akibat perluasan pasar (*humor*).

Terakhir, untuk aspek *sense of purpose and bright future* fokus terhadap masa depan, seperti kemampuan pedagang bahwa dirinya memiliki kepercayaan yang mendalam bahwa hidup mempunyai arti dan pedagang memiliki keyakinan mereka mempunyai tempat di dalam masyarakat. Kemampuan pedagang dalam bersikap optimis ditunjukkan ketika pedagang mengarahkan diri pada tujuan dan termotivasi untuk mencari nafkah keluarganya dengan berdagang, saat kondisi pasar sedang dalam kondisi sepi pedagang tetap optimis untuk membuka kios (*goal direction, achievement motivation and educational aspiration*). Pedagang melakukan hobi dan memanfaatkan waktu luangnya yang dapat menghibur dirinya ketika menghadapi kondisi persaingan pasar dan mampu mengembangkan imajinasi yang positif mengenai diri seperti pergi memancing atau memasak bersama (*special interest, creativity, and imagination*). Pedagang memiliki keyakinan dan harapan positif mengenai

masa depan dirinya dan keluarganya, saat kondisi pasar sedang sepi pedagang akan tetap membuka kios dan memiliki keyakinan bahwa kiosnya akan laris pembeli (*optimism and hope*). Pedagang memiliki keyakinan religius yang membuatnya optimis dan memiliki harapan untuk tetap berdagang serta berserah diri serta percaya bahwa semuanya sudah diatur oleh Tuhan Yang Maha Esa meskipun keadaan usaha sedang dalam keadaan tertekan (*faith, spirituality and sense of meaning*).

Resiliensi merupakan proses dinamis dalam diri individu yang dapat diukur berdasarkan taraf tinggi dan rendah. Setiap pedagang memiliki resiliensi yang berbeda-beda, hal ini dipengaruhi oleh faktor yang memengaruhi mereka saat menghadapi situasi yang menekan (*adversity*) yang disebut sebagai *protective factors*. *Protective factors* dapat bersumber dari keluarga dan lingkungan sekitarnya (sesama pedagang), yaitu *caring relationship, high expectation* dan *opportunities to participation and contribution* (Benard, 2004).

Protective factors Caring relationship merujuk pada perhatian dan rasa cinta dari keluarga dan lingkungan sekitar kepada pedagang seperti memegang pundak, tersenyum dan memberi salam sehingga terbentuk suatu proses empati dalam diri pedagang. *High expectation* merujuk pada harapan yang jelas, positif dan terpusat kepada individu, kepercayaan dan keyakinan bahwa pedagang berharga dan mampu untuk mengatasi segala rintangan dalam hidup. *Opportunities for participation and contribution* merujuk pada kesempatan bagi pedagang yang bermakna, menarik dan menantang untuk berpartisipasi dalam kegiatan keluarga dan sesama pedagang sehingga pedagang dapat mengekspresikan dirinya. Kapasitas perkembangan resiliensi membutuhkan lingkungan yang mendukung pedagang untuk dapat menemukan diri mereka, dalam memenuhi kebutuhan dasar psikologis akan rasa aman (*safety*), dicintai/memiliki (*love/belongingness*), dihargai (*respect*), mandiri (*autonomy*), tantangan (*challenge*) dan melakukan hal yang berarti (*meaning*) (Benard, 2004)

Apabila pedagang menghayati bahwa keluarga memberikan kasih sayang, kehangatan, perhatian dari keluarga serta sesama pedagang memberikan dukungan positif secara emosional (*caring relationship*), maka kebutuhan rasa aman (*safety*) dan kebutuhan dicintai/memiliki (*love/belongingness*) akan terpenuhi. Ketika pedagang merasa aman dan dicintai, maka pedagang memiliki kemampuan untuk berelasi, mampu mengungkapkan pendapatnya, mampu berempati dan menolong orang lain, kemudian akan meningkatkan *social competence* pedagang. Pedagang juga memiliki kepercayaan diri akan kemampuannya, merasa memiliki kemampuan dalam menghadapi sesuatu, menyadari perasaan dan pikirannya, sehingga akan meningkatkan *autonomy* pedagang.

Kemudian keluarga memberikan kepercayaan dan keyakinan dapat melakukan tugasnya dan kegiatan berdagang (*high expectation*), maka kebutuhan untuk dihargai (*respect*), kebutuhan mandiri (*autonomy*), kebutuhan untuk sesuatu yang menantang (*challenge*) dan dapat melakukan hal yang berarti (*meaning*) akan terpenuhi. Ketika pedagang merasa dihargai, mandiri dan melakukan hal yang menantang, maka pedagang mampu untuk memecahkan masalah secara efektif terhadap masalah, mampu untuk merencanakan masa depan, mampu untuk memanfaatkan sumber dukungan dan mampu memahami keadaan sehingga mendapatkan solusi terbaik dalam menghadapi masalah, dengan begitu akan meningkatkan *problem solving skills* pedagang. Pedagang merasa dapat melakukan hal yang menantang dan dapat melakukan hal yang berarti, maka pedagang memiliki kepercayaan diri akan kemampuannya, merasa memiliki kemampuan dalam menghadapi sesuatu, menyadari perasaan dan pikirannya, dan mampu mengarahkan diri pada tujuannya, sehingga akan meningkatkan *autonomy* pedagang. Pedagang dapat melakukan hal yang berarti, maka pedagang menjadi lebih optimis akan kemampuannya, memiliki keyakinan dan harapan positif mengenai masa depan, sehingga akan meningkatkan *sense of purpose and bright future*. Dalam penelitian ini karena lingkungan sekitar (pedagang lain) juga mengalami tekanan

(*adversity*) yang sama dalam menjalankan usaha maka mereka diasumsikan tidak dapat memberikan *high expectation* kepada pedagang.

Keluarga dan sesama pedagang memberikan kesempatan untuk terlibat dalam acara dan diikuti sertakan dalam pengambilan keputusan (*Opportunities for participation and contribution*), maka kebutuhan dihargai (*respect*), kebutuhan mandiri (*autonomy*), kebutuhan untuk sesuatu yang menantang (*challenge*) dapat melakukan hal yang berarti (*meaning*) akan terpenuhi. Ketika pedagang merasa dihargai dan mandiri, maka pedagang menjadi mampu untuk berelasi sosial sehingga akan meningkatkan *social competence*. Selain itu pedagang merasa ingin melakukan hal yang menantang, maka pedagang menjadi mampu untuk mendapatkan solusi terbaik dalam menghadapi masalahnya dan mampu untuk membuat perencanaan, sehingga dapat meningkatkan *problem solving skills* pedagang. Kemudian pedagang merasa mandiri dan merasa dapat melakukan hal yang berarti, maka pedagang menjadi lebih mampu menyadari pikiran, perasaan dan kebutuhan diri pedagang, mampu untuk mengarahkan diri pada tujuannya, serta memiliki kepercayaan diri akan kemampuannya, sehingga akan meningkatkan *autonomy* pedagang.

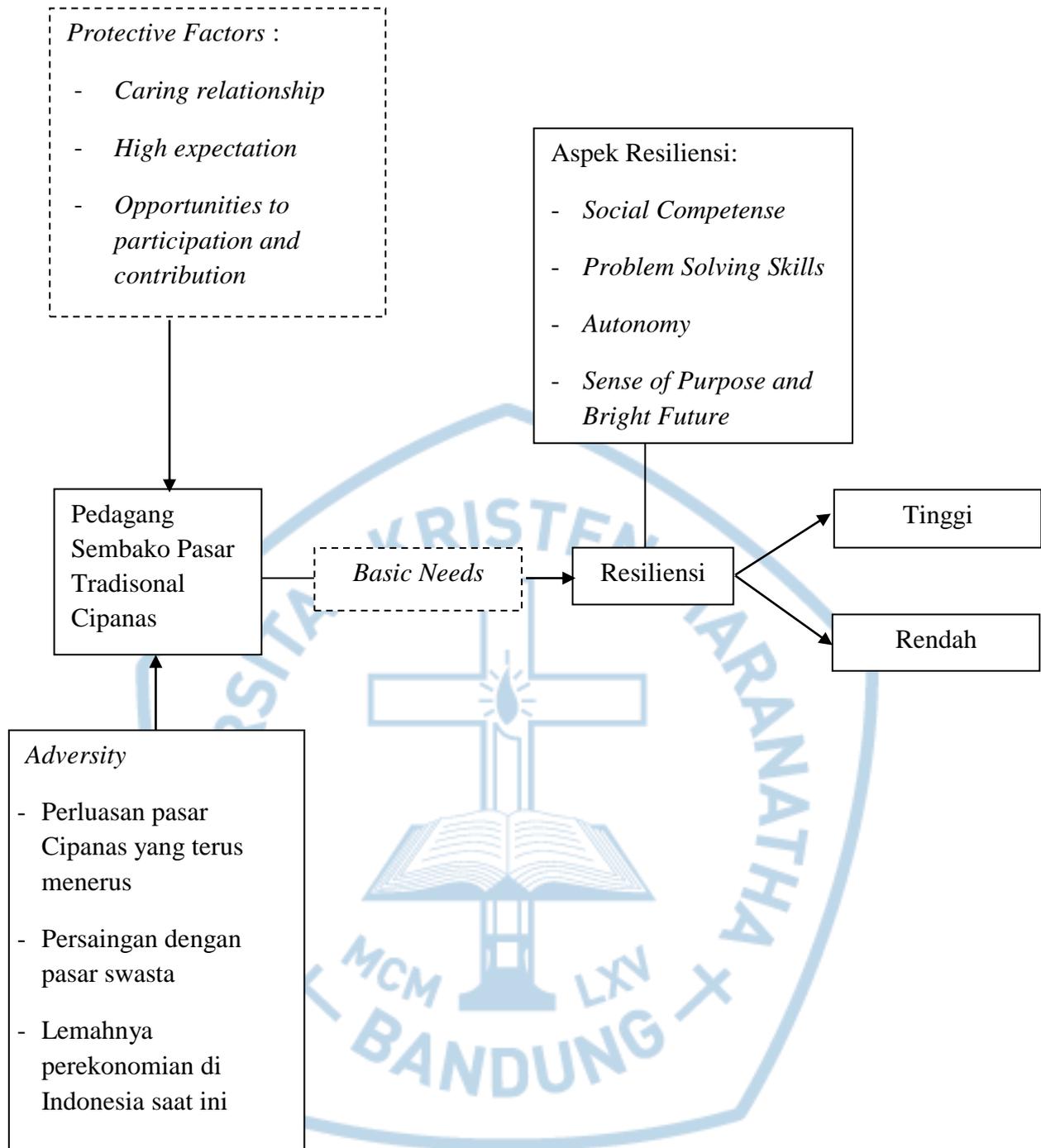
Pedagang sembako yang memiliki derajat resiliensi tinggi, akan mampu dalam berelasi sosial (*social competence*), memiliki kemampuan untuk memecahkan masalah secara efektif terhadap masalah perluasan pasar, persaingan dengan pasar swasta dan perekonomian kurang stabil yang mempengaruhi pendapatan untuk membiayai keluarga dan sekolah anak (*problem solving skills*). Pedagang sembako menjadi mandiri dan menjadi percaya diri untuk mengontrol apa yang terjadi di lingkungannya (*autonomy*) dan memiliki kepercayaan yang mendalam bahwa hidup mempunyai arti dan pedagang memiliki pandangan positif terhadap masa depan (*sense of purpose and bright future*).

Pedagang sembako yang memiliki derajat resiliensi rendah, maka pedagang kurang memiliki kemampuan dalam berelasi sosial yang komunikatif dengan orang disekitarnya

(*social competence*), terlalu memikirkan masalahnya sehingga kurang mampu untuk memecahkan masalah secara efektif terhadap keadaan pasar (*problem solving skills*). Pedagang kurang percaya diri untuk mengontrol apa yang terjadi di lingkungannya dan kurang mampu melakukan kegiatan secara mandiri (*autonomy*) dan kurang mampu menentukan tujuan hidupnya membuatnya kurang memiliki pandangan positif terhadap masa depan (*sense of purpose and bright future*).

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat digambarkan dengan bagan kerangka pikir sebagai berikut :





Bagan 1.1 Bagan Kerangka Pikir

1.6 Asumsi Penelitian

1. Pedagang sembako mengalami tekanan akibat dari persaingan dengan pasar swasta, perluasan pasar, persaingan dengan mini market dan ekonomi yang kurang stabil untuk saat ini (*adversity*).
2. Kemampuan resiliensi pedagang sembako pasar tradisional Cipanas terlihat dari empat aspek *social competence*, *problem solving skills*, *autonomy*, dan *sense of purpose and bright future*.
3. Resiliensi pedagang sembako dipengaruhi oleh penghayatan pedagang terhadap *protective factor* (*caring relationship*, *high expectation*, dan *opportunities and contribution*) yang diberikan keluarga dan lingkungan sekitar (pedagang lain) berkaitan dengan resiliensi pedagang sembako.
4. Apabila pedagang sembako mendapatkan *Protective factor* dari keluarga dan lingkungan sekitar (pedagang lain) maka *basic needs* akan terpenuhi.
5. Kemampuan resiliensi pada pedagang sembako pasar tradisional Cipanas memiliki derajat yang berbeda-beda.