

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Sunmor adalah pasar kaget yang berlokasi di kawasan UGM dan beroperasi pada hari minggu mulai pukul 06.00 – 12.00. Pasar ini disebut pasar kaget karena pada awal terbentuknya keberadaan pasar ini memang tidak terduga. Pasar kaget Sunmor UGM ini berlangsung dari pukul 06.00 – 12.00. Lapak-lapak untuk berdagang biasanya telah dipersiapkan mulai sejak subuh. Para pedagang di Sunmor UGM terdiri dari dua jenis, yaitu: pedagang yang memiliki KTA (kartu tanda anggota) adalah pedagang tetap yang menjadi anggota paguyuban dan pedagang insidentil. Pedagang insidentil adalah pedagang tidak tetap, pedagang insidentil bukan anggota paguyuban Sunmor UGM.

Pada awalnya pasar kaget Sunmor UGM ini terbentuk sebagai jawaban atas permasalahan ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1997. Belakangan banyak pasar kaget yang bermunculan di Yogyakarta, antara lain: pasar kaget amor UMY (ahad morning UMY), pasar kaget JEC, pasar kaget stadion Panahan dll. Tapi jelas Sunmor UGM tetap menjadi magnet tersendiri bagi pengunjungnya.

Eksistensi pasar kaget tidak ada jaminannya, alasannya setiap saat pemda/kampus memiliki kebijakan berbeda dari hari ke hari sehingga tidak ada jaminan bisa berjualan disuatu tempat seumur hidup. Hal demikian terjadi juga pada pasar kaget Sunmor UGM, karena adanya permasalahan dengan pihak kampus maka sejak tanggal 9 januari 2017 Pasar kaget Sunmor UGM dipindahkan/ bergeser

ke jalan kali Malang catur Tunggal Sleman. Di tempat baru tersebut pedagang tidak mendapatkan hasil yang maksimal, disamping karena lokasinya berbeda dari yang biasa sehingga para pelanggan tidak datang membeli dagangannya. Hal tersebut juga disebabkan karena lokasi baru tersebut lebih panas dibandingkan dengan lokasi lama yang lebih sejuk dan rindang. Adapun keluhan para pedagang di lokasi yang baru sebagai berikut:

1. Area bejualan yang terlalu panjang sehingga pembeli jarang mengunjungi para pedagang yang letaknya jauh di utara, begitu juga sebaliknya.
2. Kondisi yang terik menyebabkan pembeli tidak nyaman dan enggan berlama-lama untuk memilih barang. Seringnya pengunjung hanya sekedar lewat dan melihat-lihat saja.
3. Persaingan diantara pedagangpun tidak kalah sengit, mulai dari harga produk, produk yang sama dengan pedagang lain yang posisi letak lapaknya berdekatan (hal tersebut kerap terjadi karena pengundian pembagian lapak pedagang tidak berdasarkan jenis barang dagangan melainkan berdasar abjad nama).

Berada dalam situasi yang penuh dengan permasalahan bukanlah hal yang menyenangkan, karena masalah akan mendatangkan rasa tidak nyaman dan menimbulkan tekanan. Dalam situasi yang menekan seperti ini, pedagang akan bereaksi dengan berusaha mencari suatu strategi tindakan yang bertujuan untuk membantu mencari solusi dari masalah tersebut. Pencarian solusi masalah dilakukan dengan jalan mengurangi efek negatif dari situasi yang menekan dan mengendalikan perasaan, usaha – usaha yang dilakukan ini disebut *coping*.

Menurut Lazarus dan Folkman (dalam Sarafino, 1998) *coping* adalah proses dimana orang berusaha untuk mengolah kesenjangan yang dirasakan antara tuntutan dan sumber daya yang individu nilai dalam situasi stress. Stone dan Neale (1984) mendefinisikan coping adalah pikiran dan perilaku yang secara sadar digunakan oleh individu untuk menangani dan mengendalikan efek-efek ketika mengalami sebuah situasi yang penuh tekanan. Senada dengan Stone dan Neale, Shinta (dalam Prihatnawaty, 2006) berpendapat bahwa coping merupakan upaya individu untuk mengatasi keadaan atau situasi menekan, menantang, atau mengancam yang berupa pikiran atau tindakan dengan menggunakan sumber dari dalam diri maupun lingkungan, yang dilakukan secara sadar untuk meningkatkan perkembangan individu.

Lazarus dan Folkman (1988) mengklasifikasikan *coping* menjadi dua, yaitu: *avoidance coping* atau disebut juga dengan *emotional-focused coping* (EFC) dan *approach coping* yang juga dikenal dengan *problem-focused coping* (PFC). Lebih jelas Lazarus dan Folkman (1988) mengemukakan bahwa reaksi individu dengan EFC hanyalah meredakan emosi yang ditimbulkan oleh sumber-sumber stres (*stressor*). Coping ini ditandai dengan represi, proyeksi, meningkari, dan cara-cara meminimalkan ancaman.

Dalam EFC, individu mengubah atau mengendalikan respon emosional yang membawa stress melalui pendekatan perilaku dan kognitif, misalnya menyangkal keadaan, melemaskan badan, mendapatkan dukungan, atau memperoleh makna hidup (Sarafino, 1998). Coping dengan cara ini hanya memiliki efek yang bersifat sementara, artinya masalah yang sesungguhnya belum

terselesaikan. Individu cenderung menggunakan EFC ketika yakin bahwa tidak ada hal yang dapat dilakukan untuk mengubah situasi yang menekan (Lazarus dan Folkman, dalam Sarafino, 1998).

Hasil penelitian membuktikan bahwa individu menggunakan PFC dan EFC untuk mengatasi berbagai masalah dalam ruang lingkup kehidupan sehari-hari yang dapat menyebabkan stress (Folkman & Lazarus, 1988; Stone & Neale, 1984). Dalam penelitian ini yang ingin diteliti adalah *problem-focused coping* (PFC), karena permasalahan yang dihadapi pedagang sunmor UGM harus segera diselesaikan agar pedagang tetap mendapatkan hasil jualan yang maksimal, sehingga kebutuhan hidupnya dapat terpenuhi.

*Problem-focused coping* adalah usaha untuk menghadapi masalah yang dihadapi secara langsung dengan cara mengubah atau menguasai stimulus yang membawa stress (Lazarus, dalam Mu'tadin, 2000). Pandangan yang sama dengan Lazarus, Sarafino (1998), menyatakan bahwa reaksi individu dalam PFC adalah berusaha mencari solusi masalah yang dihadapi. Individu yang cenderung menggunakan PFC mempunyai sifat analitis logis, mencari informasi, berusaha untuk memecahkan masalah, dan penyesuaian yang positif (Lazarus dan Folkman, 1988).

*Problem focused coping* mempunyai efek yang lebih baik, dalam arti masalah yang sebenarnya berusaha untuk dihadapi secara langsung oleh individu. Coping bentuk ini merupakan perilaku mencari solusi masalah secara efektif dengan tindakan konstruktif. Menurut Lazarus dan Folkman (dalam Carver, dkk, 1989), PFC cenderung digunakan ketika individu merasa bahwa sesuatu yang

konstruktif dapat dilakukan untuk memecahkan permasalahan. Tindakan konstruktif ini misalnya membicarakan permasalahan dengan orang yang tepat, mengevaluasi strategi-strategi yang pernah dilakukan sebelumnya, dan merencanakan langkah-langkah ke depan untuk memecahkan masalah (Aldwin dan Revenson, 1987).

Dengan adanya permasalahan yang muncul ditempat relokasi yang baru, pedagang pasar kaget Sunmor UGM dituntut untuk berjuang ekstra keras agar dagangannya tetap diminati dan dibeli oleh pengunjung/pembeli, sehingga pedagang tetap dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Sarafino (1998), menyatakan bahwa reaksi individu dalam PFC adalah berusaha menghadapi masalah yang sebenarnya secara langsung. Pedagang sunmor yang mengalami masalah penurunan omset penjualan akan berjuang mencari cara agar dagangannya tetap diminati dan dibeli oleh pengunjung sunmor. Penurunan omset yang dialami pedagang tetap terjadi meskipun relokasi telah berlangsung selama kurang lebih dua tahun, sehingga menjadi *stressor* tersendiri bagi para pedagang. Adapun gejala stres yang dialami pedagang antara lain, pedagang sering melamun ketika berjualan, mudah marah ketika pembeli membandingkan kualitas barang yang dijual pedagang dengan kualitas barang di lapak lain, pedagang kurang berkonsentrasi dalam bekerja, hal tersebut terlihat dari pedagang sering salah memberikan uang kembalian pada pembeli. Selama *stressor* belum teratasi maka individu akan selalu mengalami gejala stress, sehingga upaya coping tetap dibutuhkan untuk mengolah kesenjangan yang dirasakan antara tuntutan dan

sumber daya yang individu nilai dalam situasi stress sebagaimana yang diungkap oleh Lazarus dan Folkman (dalam Sarafino, 1998).

Pedagang sunmor yang cenderung menggunakan *problem focused coping* dalam menghadapi masalah yang dialaminya cenderung untuk lebih terfokus terhadap masalah yang dihadapinya dan berusaha untuk menghadapi masalah yang dialaminya secara langsung. Adapun *problem solving* yang tampak hanyalah sebagai dampak dari strategi *problem-focused coping* yang dilakukan. Seorang pedagang yang menggunakan *problem focused coping* akan mencari alternatif-alternatif pemecahan masalah agar omset penjualan kembali meningkat sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Seperti membuat inovasi-inovasi pada produknya, membuat stand/lapaknya menarik, memakai tenda agar pengunjung tidak kepanasan dan betah berlama-lama di lapaknya, tapi pada kenyataannya tidak semua pedagang mampu dan mau melakukan hal itu. Hal ini terlihat dapat terlihat dari beberapa hal, antara lain:

1. Banyak *space* lapak berdagang yang kosong, tidak sedikit pedagang yang akhirnya meninggalkan lapak barunya dengan alasan pengunjung sepi, tempat panas, lapak sebelah menjual produk yang sama.
2. Tidak ada penambahan item barang dari minggu ke minggu berikutnya sehingga barang yang dijual semakin sedikit. Penataan barang di dalam lapakpun terkesan seadanya.
3. Banyak pedagang yang masih memakai payung dengan alasan pembeli masih sedikit mengapa harus memakai tenda dan

mengeluarkan biaya yang tidak sedikit untuk membeli tenda. Pedagang akan memakai tenda jika pembeli/ pengunjung sudah ramai.

4. Pedagang mudah besikap ketus jika pembeli banyak bertanya atau menawar dan membandingkan harga dengan harga di lapak yang lain.

Guna memperdalam fakta yang ada, dilakukan wawancara oleh peneliti pada tanggal 4 november 2018 pada 10 pedagang Sunmor yang memiliki kartu anggota paguyuban. Melalui aspek pertama yaitu kehati-hatian, ditemukan 6 pedagang yang tidak berfikir jernih ketika menghadapi suatu masalah, sehingga bingung dalam menentukan strategi yang efektif saat mencari solusi dari masalah yang dihadapi. Pada aspek kedua yaitu instrument, ditemukan 5 orang pedagang yang belum merencanakan langkah-langkah yang mengarah pada pencarian solusi dari masalah yang dihadapi di lapak. Pada aspek ketiga yaitu negosiasi, ditemukan 8 orang yang tidak suka berkompromi dengan orang lain untuk mencari cara yang mengarah pada pencarian solusi dari masalah yang dihadapi. Berdasarkan wawancara di atas terdapat 8 pedagang yang memiliki masalah pada *problem-focused coping* (PFC).

Adapun faktor yang mempengaruhi pemilihan strategi *coping* menurut Lazarus dan Folkman (1988) antara lain: kepribadian, jenis kelamin, dukungan sosial, tingkat kecemasan, keterampilan sosial, penilaian terhadap situasi, pendidikan dan keterampilan memecahkan masalah. Para pakar psikologi membahas kepribadian merupakan hal yang menyangkut perbedaan individual. Perbedaan individual di sini merupakan karakteristik yang membedakan individu

satu dengan individu yang lain, termasuk cara penyelesaian masalah. Sebagaimana pendapat Carlson dan Bauskist (1997) yang mendefinisikan kepribadian sebagai pola istimewa dari perilaku dan cara berpikir individu dalam mengatasi situasi yang membedakan satu individu dengan individu yang lain.

Ketika mengatasi kesulitan hidup, individu menggunakan bermacam-macam pilihan. Ada pribadi yang memilih opsi negatif, seperti halnya menjadi pesimis, frustrasi, atau putus asa sehingga melakukan hal-hal yang merugikan. Berbanding terbalik dengan fenomena tersebut, di sisi lain ada juga pribadi yang berusaha dengan sekuat tenaga untuk bangkit dan menghadapi kesulitan hidup dengan sikap positif, bahkan mampu mengatasi kesulitan dan mengubahnya menjadi sesuatu yang positif. Pribadi yang seperti ini dikatakan pribadi yang memiliki resiliensi. Berdasarkan uraian di atas penulis menduga bahwa salah satu upaya yang dianggap dapat meningkatkan *problem-focused coping* adalah faktor pribadi yang resilien. Resiliensi sangat dibutuhkan oleh pedagang agar dapat bertahan ketika menghadapi kondisi yang tidak menguntungkan dan mengancam keberlangsungan mata pencaharian, selain itu resiliensi juga sangat dibutuhkan oleh pedagang agar dapat bersaing dengan sesama pedagang di era persaingan yang semakin kompetitif. Hal tersebut didukung oleh Reivich & Shatte (2002) bahwa individu yang resilien tidak terlalu fokus pada faktor-faktor yang berada diluar kendali individu, sebaliknya individu memfokuskan dan memegang kendali penuh pada pemecahan masalah, perlahan individu mulai mengatasi permasalahan yang ada, mengarahkan hidup individu, bangkit dan meraih kesuksesan. Hal senada juga disampaikan oleh Sunaryo (dalam BHP UMY) bahwa resiliensi sangat dibutuhkan

oleh pedagang untuk menjadi seorang pengusaha yang sukses, karena berdagang atau bisnis itu mengelola ketidakpastian.

Menurut Block (dalam Klohnen, 1996), resiliensi merupakan satu sumber kepribadian yang berfungsi membentuk konteks lingkungan jangka pendek maupun jangka panjang, di mana sumber daya tersebut memungkinkan individu untuk memodifikasi tingkat karakter dan cara mengekspresikan pengendalian ego yang biasa individu lakukan.

Lazarus (dalam Tugade dan Fredikson, 2004) berpendapat bahwa individu yang resilien adalah individu yang memiliki daya tahan saat dihadapkan pada tekanan psikologis yang dikaitkan dengan pengalaman negatif. Eisberg (dalam Arbadiani, 2011) menjelaskan mengenai individu dengan resiliensi tinggi memiliki kemampuan yang baik untuk menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi di lingkungan dan perubahan yang terjadi pada dirinya sendiri. Hal ini dipertegas dengan penjelasan Ong (2006) dalam penelitiannya yang menyatakan adanya keterkaitan antara resiliensi dengan kesuksesan beradaptasi individu.

Bonanno (dalam Weissbecker, 2008) menyebutkan bahwa pribadi yang resilien adalah pribadi yang mampu mempertahankan tingkat fisik dan emosi psikologis ketika tidak terlindungi dari peristiwa yang sangat mengacaukan. Sementara Rini (2010) menyatakan bahwa emosi psikologis yang tersalur secara positif tidak sekedar membantu menenangkan pikiran, meredakan ketegangan, dan menurunkan stress. Hal ini justru dapat membantu otak membuka kebuntuan–kebuntuan alternatif. Ketika emosi disalurkan dan dikelola secara positif, otak tetap dapat aktif bekerja sehingga sering individu menemukan jawaban atas pertanyaan

diri, menemukan *insight* atas permasalahan, melihat makna dan tujuan, bahkan melihat beberapa alternatif jalan keluar serta mencoba untuk mencari solusi dari masalah yang dihadapi secara langsung (*problem-focused coping*).

Pedagog dengan resiliensi tinggi memiliki kemampuan adaptasi yang baik serta dapat mempertahankan kestabilan psikologis ketika menghadapi *stressor*, sehingga lebih dapat berpikir jernih tentang usaha untuk mencari solusi dari masalah yang dihadapi. Berpijak pada uraian di atas, peneliti berniat meneliti mengenai adakah hubungan antara resiliensi dengan *problem-focused coping* pada pedagang Sunmor UGM pasca relokasi.

## **B. Tujuan dan Manfaat**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan resiliensi dengan *problem-focused coping* pada pedagang.

Adapun manfaat penelitian ini antar lain:

### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih bagi ilmu pengetahuan. Khususnya psikologi industri dan organisasi dan psikologi klinis mengenai arti penting resiliensi terhadap *problem-focused coping* pada pedagang.

### 2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini dapat memberikan tambahan pengetahuan dan masukan kepada pihak-pihak yang terkait dengan permasalahan *problem focused-coping*. Selain itu, penelitian ini diharapkan juga dapat menjadi bahan

pertimbangan bagi pedagang dalam meningkatkan *problem-focused coping* dengan cara meningkatkan resiliensi dalam menghadapi permasalahan di kehidupan sehari-hari.