

Hardiness Pedagang Wanita di Pasar Tradisional Bangkalan

Nur Istiqomah¹, Lailatul Muarofah Hanim²

¹Program Studi Psikologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Budaya, Universitas Trunojoyo Madura

²Program Studi Psikologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Budaya, Universitas Trunojoyo Madura

nur.istiqomah@trunojoyo.ac.id¹; lailatul.mhanim@trunojoyo.ac.id²

Abstract

This research aims to determine the hardiness of women traders in Bangkalan traditional market. This research uses a quantitative descriptive method by conducting a survey. Research subjects consisted of 40 women traders at the Ki Lemah Duwur and the Kwanyar traditional markets who were determined using a purposive sampling technique. Research data was collected through an instrument adaptation of the 15-Item Hardiness Scale developed by Bartone (1995, 2007) with Cronbach's Alpha (α) coefficient 0,728. The data analysis uses descriptive statistical tests. The results show that most of the research subjects have the medium hardiness category, this means that the research subjects are quite tough in surviving and overcoming challenges and pressures related to the business they are undertaking, do not give up easily, and have the courage to change. Based on the average of each component whose commitment is known to have a higher average than the other components, this means that research subjects tend to be involved wholeheartedly in the activity and situations that are being undertaken, as traders in traditional markets.

Keywords: *hardiness, women traders, traditional market*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran *hardiness* pedagang wanita di pasar tradisional Bangkalan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif dengan melakukan survei. Subjek penelitian terdiri dari 40 pedagang wanita di pasar tradisional Ki Lemah Duwur dan pasar tradisional Kwanyar yang ditentukan melalui teknik *purposive sampling*. Data penelitian dikumpulkan melalui instrumen adaptasi dari *15-Item Hardiness Scale* dikembangkan oleh Bartone (1995; 2007) dengan koefisien *Cronbach's Alpha* (α) sebesar 0,728. Teknik analisis data menggunakan uji statistik deskriptif, hasil uji statistik deskriptif menunjukkan bahwa sebagian besar subjek penelitian memiliki *hardiness* kategori sedang, hal ini berarti bahwa subjek penelitian cukup tangguh dalam bertahan dan mengatasi tantangan serta tekanan terkait usaha yang dijalani, tidak mudah putus asa, serta memiliki keberanian terhadap suatu perubahan. Berdasarkan *mean* masing-masing komponen diketahui *commitment* memiliki *mean* lebih tinggi dibanding komponen yang lain, hal ini berarti subjek penelitian cenderung terlibat sepenuh hati dalam aktifitas dan situasi yang sedang dijalani yakni sebagai pedagang di pasar tradisional.

Kata kunci: *hardiness, pedagang wanita, pasar tradisional*

PENDAHULUAN

Madura adalah sebuah pulau yang terkenal dengan budayanya yang kuat dan kehidupan ekonominya yang didominasi oleh sektor perdagangan. Sejak zaman dahulu, Madura telah dikenal sebagai pusat perdagangan, tradisi ini diwarisi dari generasi ke generasi, karena nenek moyang orang Madura sudah terlibat dalam kegiatan perdagangan. Salah satu pusat kegiatan perdagangan jual beli lokal terbesar di Bangkalan adalah pasar tradisional Ki Lemah Duwur. Pasar tradisional berperan sebagai sarana atau wadah yang dimanfaatkan langsung oleh pedagang untuk menjual berbagai macam jenis barang yang dimiliki, seperti hasil bumi yang diperoleh dari petani, hasil tangkapan ikan dari nelayan, hasil produksi dari pengusaha usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), dapat dikatakan pula sebagai simpul kekuatan ekonomi lokal yang menyediakan sarana berjualan (Tambunan, 2020).

Di Madura, perempuan memiliki peran signifikan dalam mengelola ekonomi keluarga. Perempuan Madura seringkali bertanggungjawab untuk mengelola uang dan mengambil keputusan terkait dengan keuangan rumah tangga. Banyak pedagang wanita di Madura menunjukkan keberanian dan kemandirian dalam menjalankan usaha dagangnya. Wanita Madura seringkali mengambil inisiatif sendiri dalam memulai dan mengelola bisnisnya. Pedagang wanita Madura seringkali memiliki keterampilan dalam berbagai bidang perdagangan, seperti menjahit, menenun, membatik, atau mengelola warung makanan. Meskipun aktif dalam berbisnis, pedagang wanita Madura juga memiliki komitmen tinggi terhadap keluarga. Wanita Madura dapat mengelola peran ganda sebagai ibu, istri, dan pedagang dengan baik.

Di Madura, terdapat tradisi gotong royong yang kuat. Pedagang wanita seringkali saling membantu dan mendukung satu sama lain dalam berbagai aspek bisnis. Pedagang wanita Madura seringkali menunjukkan semangat kerja keras dan ketekunan dalam mengatasi tantangan bisnis, dan siap bekerja keras untuk mencapai kesuksesan. Pedagang wanita di Madura juga terbiasa dengan perubahan kondisi ekonomi, memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap fluktuasi pasar dan keadaan ekonomi. Dalam bersaing di pasar, pedagang wanita Madura menunjukkan kreativitas dan inovasi dalam produk dan layanan yang ditawarkan. Sebagian pedagang wanita di Madura mungkin memiliki pendidikan formal terkait bisnis, sementara yang lainnya memperoleh pengetahuan dari pengalaman langsung. Dalam ilmu psikologi, karakteristik yang dimiliki pedagang wanita Madura ini dikenal dengan *hardiness*.

Kepribadian *hardiness* adalah konsep yang dikenalkan oleh psikolog Suzanne C. Kobasa (1979) mengacu pada kemampuan individu untuk menghadapi dan menanggulangi stres dalam kehidupan sehari-hari. Individu yang memiliki *hardiness* yang tinggi cenderung lebih mampu mengatasi tantangan dan tekanan yang dihadapi. Terdapat tiga komponen utama dari kepribadian *hardiness* terdiri dari: a) *commitment/engagement* (keterlibatan) merujuk pada individu dengan *hardiness* tinggi cenderung terlibat sepenuh hati dalam aktifitas dan situasi yang dialami; b) *control* (pengendalian) merujuk pada individu memiliki keyakinan bahwa dirinya memiliki kemampuan untuk memengaruhi hasil dari situasi yang dihadapi, individu cenderung melihat dirinya sebagai agen yang dapat mengambil tindakan untuk memengaruhi jalannya suatu kejadian; dan c) *challenge* (tantangan) merujuk pada individu dengan kepribadian *hardiness* tinggi melihat tantangan sebagai kesempatan untuk tumbuh dan berkembang, individu cenderung melihat situasi sulit sebagai peluang untuk belajar dan mengembangkan diri (Kobasa, 1979; Maddi, 2002; Maddi, 2004).

Hardiness dalam konteks pedagang mengacu pada kemampuan yang dimiliki pedagang wanita untuk bertahan dan mengatasi tantangan serta tekanan terkait dengan usaha atau bisnis yang dijalani. *Hardiness* penting dimiliki oleh pedagang, hal ini dikarenakan sejumlah faktor (Kobasa & Puccetti, 1983; Maddi, 2006a), pertama ketidakpastian pasar, kondisi pasar selalu berubah seperti perubahan tren konsumen, fluktuasi harga dapat memengaruhi kinerja bisnis, pedagang yang tangguh dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan kondisi pasar. Faktor kedua, resiliensi terhadap kegagalan, dalam berbisnis, kegagalan adalah hal umum, produk atau strategi pemasaran mungkin tidak berhasil seperti diharapkan, pedagang yang tangguh tidak terpengaruh oleh kegagalan, dirinya akan belajar dari pengalaman tersebut dan mencari cara untuk memperbaiki atau menyesuaikan bisnisnya. Faktor ketiga, pengelolaan stres, berbisnis akan sangat menuntut secara emosi maupun mental, pedagang sering dihadapkan pada tekanan finansial, waktu, masalah lainnya, sehingga keterampilan *hardiness* membantu dalam mengelola stres dengan baik dan tidak terjebak dalam siklus negatif dari kekhawatiran atau kecemasan. Faktor keempat, kesadaran terhadap risiko, pedagang yang tangguh memiliki pemahaman yang baik tentang risiko, tidak mencoba menghindari risiko namun memahami bagaimana mengelolanya dengan bijak. Faktor kelima, keberlanjutan bisnis, usaha yang dijalani pedagang yang tangguh cenderung memiliki kelangsungan hidup yang lebih tinggi, dirinya dapat melewati masa-masa sulit dan bertahan dalam jangka panjang. Dengan demikian, *hardiness* adalah kualitas yang sangat penting bagi pedagang termasuk pedagang wanita di pasar tradisional karena dapat membantu menghadapi ketidakpastian, mengatasi kegagalan, dan tetap kuat di tengah tekanan bisnis atau usaha yang sedang dijalani, dengan keterampilan *hardiness* diharapkan dapat membangun bisnis yang kuat dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana gambaran *hardiness* yang dimiliki oleh pedagang wanita di pasar tradisional Bangkalan. Pedagang wanita dengan karakter *hardiness* cenderung memiliki sikap senang bekerja keras karena dapat menikmati pekerjaan yang dilakukan sebagai pedagang. Pedagang wanita yang *hardiness* sangat bersemangat menyambut masa depan karena perubahan dalam kehidupan dianggap sebagai tantangan yang bermanfaat untuk pertumbuhan hidupnya. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah dapat memberikan kontribusi secara teoretis bagi bidang ilmu psikologi kepribadian maupun psikologi sosial, dan manfaat praktis terutama bagi pedagang wanita di pasar tradisional agar dapat lebih mampu bertahan dan beradaptasi dalam menghadapi tekanan, tantangan, atau kondisi lingkungan yang kurang menguntungkan selama bekerja sebagai pedagang di pasar tradisional Bangkalan.

METODE

Definisi Konseptual

Hardiness oleh Kobasa didefinisikan sebagai ciri kepribadian yang membuat individu menjadi lebih kokoh, tahan, stabil, dan optimis dalam menghadapi stres, serta mampu mengurangi dampak negatif yang dialami (dalam Kobasa, Maddi, & Kahn, 1982). *Hardiness* merupakan gaya kepribadian yang berkaitan dengan resiliensi, kesehatan dan performa yang baik ketika dalam kondisi stres (Maddi & Kobasa; Bartone; dalam Bartone 2007). Individu dengan karakter *hardiness* memiliki sikap senang bekerja keras karena dapat menikmati pekerjaan yang dilakukan, senang menciptakan suatu keputusan dan melaksanakannya karena memandang hidup sebagai suatu yang wajib dimanfaatkan serta diisi agar memiliki arti, dan individu yang *hardiness* sangat bersemangat menyambut

masa depan karena perubahan dalam kehidupan dianggap sebagai tantangan yang bermanfaat untuk pertumbuhan hidupnya.

Definisi Operasional

Merujuk definisi yang telah dikemukakan di atas, maka dalam penelitian ini *hardiness* didefinisikan sebagai kepribadian tangguh pada diri individu, tidak mudah putus asa, memiliki keberanian terhadap suatu perubahan, mampu mengontrol diri terhadap tantangan, dan dapat membantu individu untuk dapat menghadapi kondisi tidak menyenangkan atau tidak menguntungkan dengan cara mengubah permasalahan yang sedang dihadapi menjadi sebuah peluang positif untuk dapat tumbuh dan berkembang.

Instrumen Penelitian

Data penelitian dikumpulkan menggunakan instrumen berupa adaptasi dari *15-Item Hardiness Scale* dikembangkan oleh Bartone (1995, 2007) terdiri dari 15 item pernyataan dengan format skala likert menyediakan empat pilihan jawaban “sangat tidak sesuai” hingga “sangat sesuai” terdapat 11 item valid dan 4 item gugur, koefisien korelasi yang dihasilkan r_{xy} 0,210 – 0,601 dengan koefisien *Cronbach's Alpha* (α) sebesar 0,728.

Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini melibatkan pedagang wanita di pasar tradisional yang berada di Bangkalan yakni pasar tradisional Ki Lemah Duwur dan pasar tradisional Kwanyar. Pedagang wanita merujuk pada perempuan yang terlibat dalam kegiatan perdagangan yakni membeli dan menjual barang dengan tujuan memperoleh keuntungan. Pasar tradisional sendiri merupakan suatu tempat yang mempertemukan penjual dan pembeli sehingga terjadi tawar-menawar harga, adapun barang yang dijual adalah barang kebutuhan sehari-hari masyarakat sekitar. Pasar Ki Lemah Duwur merupakan pusat jual beli terbesar berada di kota Bangkalan.

Teknik Sampling

Adapun teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, yakni penentuan sampel berdasarkan pertimbangan atau kriteria tertentu (Sugiyono, 2022). Kriteria subjek penelitian ini adalah: a) pedagang wanita memiliki lapak/kios di pasar tradisional Bangkalan; dan b) berasal dari suku Madura.

Analisis Data

Analisis data dilakukan sesuai dengan tujuan penelitian yakni untuk mengetahui gambaran *hardiness* pedagang wanita di pasar tradisional Bangkalan, maka dilakukan uji statistik deskriptif. Hasil uji deskriptif akan memberikan gambaran mengenai rata-rata (*mean*) dari skor masing-masing komponen *hardiness* serta pengategorian skor *15-Item Hardiness Scale* dengan menggunakan tiga klasifikasi meliputi rendah, sedang, dan tinggi.

HASIL

Data penelitian diperoleh dari 40 pedagang wanita di pasar tradisional Ki Lemah Duwur dan pasar tradisional Kwanyar yang memenuhi kriteria. Adapun berdasarkan deskripsi data sosiodemografis diketahui bahwa subjek penelitian pedagang di pasar tradisional Ki Lemah Duwur sejumlah 20 orang begitupun dengan pedagang di pasar tradisional Kwanyar sejumlah 20 orang, berdasarkan usia subjek penelitian lebih banyak berusia dewasa madya dengan rentang usia 40 hingga 59 tahun sejumlah 24 orang,

berdasarkan pendidikan terakhir diketahui bahwa sebagian besar memiliki pendidikan setingkat SMA sejumlah 22 orang, berdasarkan lama waktu bekerja sebagai pedagang di pasar tradisional diketahui lebih banyak subjek penelitian yang berdagang dengan rentang lama waktu 6 hingga 10 tahun sejumlah 13 orang, berikutnya berdasarkan jenis usaha dagang diketahui lebih banyak subjek penelitian yang berdagang produk *fashion* (seperti pakaian dan batik) sejumlah 14 orang. Uraian lebih detail mengenai data sosiodemografis subjek penelitian dirangkum pada tabel berikut.

Tabel 1 Data Sosiodemografis

Klasifikasi		Jumlah	Persentase (%)
Pasar Tradisional	Ki Lemah Duwur	20	50
	Kwanyar	20	50
Jumlah		40	100
Usia	Dewasa awal (20 – 39 tahun)	16	40
	Dewasa madya (40 – 59 tahun)	24	60
	Dewasa akhir (60 - meninggal)	0	0
Jumlah		40	100
Pendidikan	SD	2	5
	SMP	12	30
	SMA	22	55
	Sarjana	4	10
Jumlah		40	100
Lama Berdagang	1 – 5 tahun	9	22,5
	6 – 10 tahun	13	32,5
	11 – 15 tahun	10	25
	16 – 20 tahun	4	10
	Lebih dari 20 tahun	4	10
Jumlah		40	100
Jenis Usaha Dagang	Kuliner (makanan dan minuman)	12	30
	Fashion (pakaian dan batik)	14	35
	Sepatu dan sandal	2	5
	Sembako	5	12,5
	Mainan anak	1	2,5
	Peralatan dapur	2	5
	Peralatan tulis	1	2,5
	Ikan/daging segar	3	7,5
Jumlah		40	100

Selanjutnya, untuk memberi gambaran mengenai subjek penelitian pada variabel yang diteliti yakni *hardiness* maka digunakan analisis deskriptif, hasil analisis deskriptif data yang diperoleh digunakan untuk kategorisasi dengan membagi subjek penelitian ke dalam tiga kategori meliputi rendah, sedang, dan tinggi. Adapun hasil kategorisasi skor *15-Item Hardiness Scale* tertera pada tabel berikut.

Tabel 2 Kategorisasi Skor *15-Item Hardiness Scale*

Variabel	Rentang Skor	Kategori	Jumlah	Persentase (%)
<i>Hardiness</i>	$37 \leq X$	Tinggi	5	12,5
	$30 \leq X < 37$	Sedang	30	75
	$X < 30$	Rendah	5	12,5
Jumlah			40	100

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa sebagian besar subjek penelitian memiliki *hardiness* pada kategori sedang sebesar 75 persen, sementara kategori tinggi dan rendah masing-masing sebesar 12,5 persen, dengan demikian dapat diinterpretasikan

bahwa sebagian besar subjek penelitian cukup tangguh dalam bertahan dan mengatasi tantangan serta tekanan terkait dengan usaha yang dijalani, tidak mudah putus asa, serta memiliki keberanian terhadap suatu perubahan. Berikutnya, peneliti menghitung *mean* atau nilai rata-rata dari masing-masing komponen *hardiness*. Berikut adalah *mean* dari masing-masing komponen *hardiness*.

Tabel 3 Nilai Rata-rata Masing-masing Komponen

Komponen	Mean
<i>Commitment</i>	12,43
<i>Control</i>	9,55
<i>Challenge</i>	11,05

Berdasarkan nilai rata-rata dari masing-masing komponen *hardiness* diketahui bahwa komponen *commitment* memiliki *mean* paling tinggi, diikuti oleh komponen *challenge*, dan paling rendah adalah komponen *control*. Selanjutnya, dilakukan analisis *crosstabs* kategorisasi skor *hardiness* berdasarkan data sosiodemografis subjek penelitian yakni usia, pendidikan dan lama berdagang. Berikut adalah hasil analisis *crosstabs* kategorisasi skor *hardiness* berdasarkan usia, pendidikan dan lama berdagang.

Tabel 4 Hasil *Crosstabs Hardiness* Berdasarkan Usia, Pendidikan dan Lama Berdagang

	Klasifikasi	Kategori			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Usia	Dewasa awal (20 – 39 tahun)	3	13	0	16
	Dewasa madya (40 – 59 tahun)	2	17	5	24
Total		5	30	5	40
Pendidikan	SD	1	1	0	2
	SMP	0	12	0	12
	SMA	4	14	4	22
	Sarjana	0	3	1	4
Total		5	30	5	40
Lama Berdagang	1 – 5 tahun	2	4	3	9
	6 – 10 tahun	1	11	1	13
	11 – 15 tahun	2	8	0	10
	16 – 20 tahun	0	4	0	4
	Lebih dari 20 tahun	0	3	1	4
Total		5	30	5	40

Hasil analisis *crosstabs* di atas diketahui bahwa berdasarkan usia, *hardiness* dengan kategori tinggi terdapat pada subjek penelitian dengan usia dewasa madya (usia 40 hingga 59 tahun), sementara untuk kategori rendah dan sedang cukup berimbang antara usia dewasa awal dan dewasa madya. Berdasarkan pendidikan, *hardiness* dengan kategori tinggi terdapat pada subjek penelitian dengan pendidikan SMA begitupun dengan kategori rendah, sementara kategori sedang cukup berimbang antara subjek penelitian dengan pendidikan SMP dan SMA. Berikutnya, berdasarkan waktu lama berdagang diketahui bahwa *hardiness* dengan kategori tinggi lebih banyak terdapat pada subjek penelitian yang telah berdagang dengan lama waktu 1 hingga 5 tahun, sementara untuk kategori sedang lebih banyak pada subjek penelitian dengan lama waktu berdagang 6 hingga 10 tahun dan diikuti oleh lama waktu berdagang 11 hingga 15 tahun.

PEMBAHASAN

Merujuk pada tujuan penelitian yakni untuk mengetahui gambaran *hardiness* yang dimiliki pedagang wanita di pasar tradisional Bangkalan maka digunakan analisis deskriptif, hasil analisis deskriptif diperoleh bahwa sebagian besar subjek penelitian memiliki *hardiness* pada kategori sedang sebesar 75 persen, hal ini berarti bahwa subjek penelitian cenderung memiliki sikap senang bekerja keras karena dapat menikmati pekerjaan yang dijalani, senang menciptakan suatu keputusan dan melaksanakannya karena memandang hidup sebagai suatu yang wajib dimanfaatkan agar memiliki arti, dan cenderung bersemangat menyambut masa depan karena perubahan dalam kehidupan dianggap sebagai tantangan yang bermanfaat untuk pertumbuhan hidupnya. Selaras dengan yang dikemukakan oleh Maddi (2006b) bahwa pedagang yang memiliki karakteristik *hardiness* cenderung mampu bertahan dan beradaptasi dalam menghadapi tantangan atau kesulitan dalam dunia perdagangan, hal ini mencakup ketahanan mental, emosi, dan fisik terhadap tekanan, risiko, dan ketidakpastian yang seringkali terjadi dalam lingkungan bisnis atau usaha.

Terdapat sejumlah alasan mengapa *hardiness* penting dimiliki oleh pedagang termasuk pedagang wanita, pertama dunia bisnis penuh dengan tantangan termasuk persaingan sengit, fluktuasi pasar, perubahan regulasi, pedagang yang memiliki ketangguhan cenderung lebih mampu menghadapi dan menangani tantangan tanpa terlalu terpengaruh secara emosi. Kedua, berbisnis dapat menjadi sumber stres yang tinggi, terutama ketika menghadapi masa sulit, ketangguhan membantu pedagang untuk tetap tenang dan rasional saat di bawah tekanan, sehingga dapat membuat keputusan yang bijak dan mengelola stres dengan efektif. Ketiga, lingkungan bisnis selalu berubah, pedagang perlu mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan situasi, *hardiness* membantu pedagang untuk lebih cepat berpindah dan menyesuaikan strategi bisnisnya dengan keadaan baru. Keempat, pedagang yang memiliki ketangguhan cenderung lebih produktif dan kreatif, tidak terlalu terpaku pada masalah atau kegagalan melainkan fokus pada solusi dan cara untuk terus maju. Kelima, pedagang yang tangguh lebih cenderung berani mengambil risiko dan mencoba hal baru, tidak takut gagal, karena melihat kegagalan sebagai pelajaran berharga untuk pertumbuhan dan inovasi (Maddi, 2002; Maddi, 2004; Maddi, & Khoshaba, 2005).

Berdasarkan nilai rata-rata masing-masing komponen *hardiness* diketahui bahwa *commitment* memiliki nilai rata-rata lebih tinggi, temuan ini konsisten dengan yang dikemukakan oleh Kobasa (1985) bahwa komitmen merupakan satu komponen kunci dari *hardiness* yang mencakup sikap positif terhadap tantangan dan keengganan untuk menyerah dalam menghadapi situasi sulit. Komitmen mengacu pada kemampuan individu untuk terlibat secara emosi dengan tujuan, aktifitas, maupun tugas yang sedang dijalani. Pedagang yang memiliki komitmen tinggi cenderung memiliki tujuan jelas dan berkomitmen untuk mencapainya, serta lebih mungkin untuk tetap gigih dan bertahan ketika menghadapi kesulitan atau tantangan terkait usaha yang dijalani. Komponen komitmen penting dimiliki oleh pedagang, hal ini dikarenakan komitmen yang kuat terhadap tujuan perdagangan membakar motivasi dan hasrat untuk mencapai keberhasilan, sehingga membuat pedagang wanita bertahan dan terus berjuang dalam menghadapi kesulitan dalam dunia usaha. Pedagang wanita dengan komitmen tinggi lebih cenderung menggunakan strategi koping yang efektif untuk mengatasi tantangan usaha atau bisnis, lebih terbuka terhadap perubahan dan lebih adaptif dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis.

Selanjutnya, hasil analisis *crosstabs* berdasarkan pendidikan, diketahui bahwa *hardiness* dengan kategori tinggi terdapat pada subjek penelitian dengan pendidikan SMA begitupun dengan kategori rendah, sementara kategori sedang cukup berimbang antara subjek penelitian dengan pendidikan SMP dan SMA. Maddi dan Kobasa (1984) mengemukakan hubungan tingkat pendidikan dengan *hardiness* belum tentu selalu linear atau kausal. Artinya, tingkat pendidikan individu tidak secara langsung menentukan *hardiness*. Meski demikian, ada sejumlah penelitian yang menemukan adanya korelasi positif antara tingkat pendidikan dengan *hardiness*. Sebuah studi menemukan bahwa individu dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi cenderung memiliki *hardiness* yang lebih tinggi. Studi tersebut juga menemukan bahwa individu yang telah menyelesaikan pendidikan tinggi memiliki kemungkinan lebih besar untuk mengembangkan komponen *hardiness* seperti komitmen, kendali, dan tantangan (Maddi & Kobasa, 1984).

Analisis *crosstabs* berdasarkan usia, *hardiness* dengan kategori tinggi terdapat pada subjek penelitian dengan usia dewasa madya (usia 40 hingga 59 tahun), sementara untuk kategori rendah dan sedang cukup berimbang antara usia dewasa awal dan dewasa madya. Studi mengenai hubungan antara usia dewasa madya dengan *hardiness* dapat memberikan wawasan tentang bagaimana kemampuan untuk mengatasi stres dan tantangan dapat berubah seiring bertambahnya usia. Namun, penting untuk diingat bahwa perkembangan *hardiness* dapat dipengaruhi oleh banyak faktor lainnya seperti pengalaman hidup, lingkungan sosial, dan faktor genetik (Antonovsky, 1979).

Adapun yang menjadi keterbatasan penelitian ini adalah terkait jumlah sampel mengingat ini adalah penelitian kuantitatif survei idealnya melibatkan sampel dengan ukuran atau jumlah sampel yang besar, hal ini dikarenakan tidak semua pedagang wanita memiliki kemampuan membaca sehingga semakin membatasi peluang peneliti untuk mendapatkan subjek penelitian. Selanjutnya, juga usia pedagang wanita di pasar tradisional cukup beragam, pada lapak atau kios yang menjual sayuran maupun buah dan beberapa kios produk yang lain kebanyakan pedagang berusia lanjut dan tidak mampu membaca sehingga sulit bagi peneliti untuk mendapatkan jumlah subjek yang proporsional berdasarkan produk yang dijual. Hal ini mengakibatkan jumlah pedagang wanita yang dilibatkan tidak berimbang berdasarkan jenis barang yang dijual. Berikutnya, penelitian ini hanya bertujuan untuk melihat gambaran *hardiness* dengan melakukan analisis deskriptif, bukan statistik inferensial yang melakukan pengujian hipotesis.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis deskriptif diperoleh bahwa sebagian besar subjek penelitian memiliki *hardiness* pada kategori sedang, hal ini berarti bahwa subjek penelitian cenderung memiliki sikap senang bekerja keras karena dapat menikmati pekerjaan yang dijalani, senang menciptakan suatu keputusan dan melaksanakannya karena memandang hidup sebagai suatu yang wajib dimanfaatkan agar memiliki arti, dan cenderung bersemangat menyambut masa depan karena perubahan dalam kehidupan dianggap sebagai tantangan yang bermanfaat untuk pertumbuhan hidupnya. Berdasarkan *mean* masing-masing komponen *hardiness* diketahui bahwa *commitment* memiliki *mean* lebih tinggi, komitmen mengacu pada kemampuan individu untuk terlibat secara emosi dengan tujuan, aktifitas, maupun tugas yang sedang dijalani. Pedagang yang memiliki komitmen tinggi cenderung memiliki tujuan jelas dan berkomitmen untuk mencapainya, serta lebih mungkin untuk tetap gigih dan bertahan ketika menghadapi kesulitan atau tantangan terkait usaha yang dijalani. Pedagang wanita dengan komitmen tinggi lebih cenderung menggunakan strategi koping yang efektif untuk mengatasi tantangan usaha

atau bisnis, lebih terbuka terhadap perubahan dan lebih adaptif dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis.

Penelitian *hardiness* pada pedagang wanita di pasar tradisional memiliki manfaat bagi pengembangan ilmu psikologi, di antaranya adalah membantu memahami bagaimana pedagang wanita dalam mengatasi tekanan dan stres dalam situasi bisnis, memahami faktor-faktor yang memengaruhi *hardiness*, sehingga penelitian berikutnya dapat mengembangkan intervensi untuk membantu pedagang meningkatkan ketangguhan seperti pelatihan keterampilan mengelola stres, strategi *coping*, atau pengembangan sikap positif terhadap tantangan bisnis. Penelitian ini juga dapat membantu pedagang dalam mengembangkan ketangguhannya, sehingga diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup dan kesejahteraan psikologis, ketika pedagang wanita dapat mengatasi stres dengan lebih efektif, maka cenderung memiliki kepuasan lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonovsky, A. (1979). *Health, stress, and coping: New perspectives on mental and physical well-being*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Bartone, P.T. (1995). A short hardiness scale. Paper Presented at the American Psychological Society Annual Convention, New York.
- Bartone, P.T. (2007). Test-retest reliability of the dispositional resilience scale-15, a brief hardiness scale. *Psychological Reports*, 101, 943-944.
- Kobasa, S.C. (1979). Stressful life events, personality, and health: An inquiry into hardiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(1), 1-11.
- Kobasa, S.C., Maddi, S.R., & Kahn, S. (1982). Hardiness and health: A perspective study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 168-177.
- Kobasa, S.C., & Puccetti, M.C. (1983). Personality and social resources in stress resistance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(4), 839-850.
- Kobasa, S.C. (1985). Commitment and coping in stress resistance among lawyers. In J.R.P. French Jr., & C.D. Cooper (Eds.), *occupational stress: Issues and developments in research* (pp. 63-80). Taylor & Francis.
- Maddi, S.R. (2002). The story of hardiness: Twenty years of theorizing, research, and practice. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 54(3), 173-185.
- Maddi, S.R. (2004). Hardiness: An operationalization of existential courage. *Journal of Humanistic Psychology*, 44(3), 279-298.
- Maddi, S.R. (2006a). The story of hardiness: Twenty years of theorizing, research, and practice. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 58(3), 176-185.
- Maddi, S.R. (2006b). Hardiness: The courage to grow from stresses. *The Journal of Positive Psychology*, 1(3), 160-168.

Maddi, S.R., & Khoshaba, D.M. (2005). *Resilience at work: How to succeed no matter what life throws at you*. New York: Amacom.

Maddi, S.R., & Kobasa, S.C. (1984). *The hardy executive: Health under stress*. Homewood, IL: Dow Jones-Irwin.

Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.

Tambunan, T. (2020). *Pasar tradisional dan peran UMKM*. Bogor: IPB Press.

