

Mengulik Ketangguhan (*Hardiness*) Pedagang UMKM di Tengah Maraknya *E-Commerce*

Wasis Purwo Wibowo
Universitas Trunojoyo Madura

Abstract

Current technological advances have a significant impact. This progress allows us to enjoy all the conveniences, even in the realm of buying and selling goods. On the other hand, the progress of digitalization makes businesses look quiet due to the decline in consumers who shop directly. The purpose of this study is to explore the resilience of MSME traders around the Suramadu bridge on the Madura side amidst the rise of e-commerce. The method used is qualitative with a phenomenological approach. The informant criteria used are MSME traders around the Suramadu bridge on the Madura side, totaling 2 people, and having been trading for more than 5 years. The results of the analysis indicate that MSME traders around the Suramadu Bridge on the Madura side have resilience in trading amidst the rise of e-commerce. The resilience and perseverance of MSME traders around Suramadu are shown by their ability to understand the development of digital technology, especially in terms of buying and selling transactions amidst the current rise of e-commerce. MSME traders around Suramadu show gratitude, patience, tenacity, meaning, and a desire to learn.

Keywords: *E-Commerce; Hardiness; UMKM Traders*

Abstrak

Kemajuan teknologi saat ini memberikan dampak yang berarti. Segala kemudahan dapat diperoleh dengan adanya kemajuan tersebut tak terkecuali dalam usaha jual beli barang. Disisi lain kemajuan digitalisasi membuat usaha terlihat sepi disebabkan menurunnya konsumen yang berbelanja secara langsung. Tujuan penelitian ini adalah mengulik ketangguhan (*hardiness*) pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi madura ditengah maraknya *e-commerce*. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Kriteria informan yang digunakan yaitu pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi madura yang berjumlah 2 orang dan sudah berdagang selama lebih dari 5 tahun. Hasil analisis diperoleh bahwa pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi madura memiliki ketangguhan (*hardiness*) dalam berdagang ditengah maraknya *e-commerce*. Ketangguhan dan ketekunan pedagang UMKM di sekitar Suramadu ditunjukkan dengan kemampuan untuk memahami perkembangan teknologi digital, terutama dalam hal transaksi jual beli di tengah maraknya *e-commerce* saat ini. Para pedagang UMKM di sekitar Suramadu menunjukkan kebersyukuran, kesabaran, keuletan, pemaknaan, dan adanya keinginan untuk belajar.

Kata Kunci: Ketangguhan; Perdagangan Elektronik; Pedagang UMKM

Perkembangan digitalisasi saat ini memberikan kemudahan akses dalam segala kegiatan. Adanya perkembangan teknologi digitalisasi yang semakin maju dan pesat membuat siapapun akan dengan mudah mengakses dan memperoleh informasi kapanpun

dan dimanapun. Hal ini seiring dengan kondisi saat pandemi lalu yang membuat banyak orang mencari kemudahan dalam melakukan aktivitasnya. Penggunaan media sosial dan kemajuan digitalisasi melalui perangkat *mobile* menjadikan sebuah fenomena yang menarik dalam perkembangan di era digitalisasi seperti sekarang ini (Ramadhan, 2020).

Perilaku masyarakat di zaman modern dipengaruhi oleh melesatnya perkembangan teknologi digitalisasi saat ini, sehingga setiap orang selalu mengakses internet, baik hanya sekedar untuk mencari informasi terbaru atau untuk berinteraksi dengan teman-teman di media sosial. Kemajuan digitalisasi membuat masyarakat mudah untuk melangsungkan komunikasi melalui jaringan. Kemajuan teknologi digitalisasi juga memberikan dampak buat kemudahan dalam berbisnis dan berusaha. Pada era modern digitalisasi ini, media sosial juga digunakan sebagai platform jual beli, seperti media sosial Tik-Tok, Instagram dan Facebook, serta media sosial tersebut juga banyak orang menggunakannya untuk berinteraksi dengan orang lain (Wahyuni dkk., 2018).

Kemudahan yang bisa dilakukan dengan adanya perkembangan digitalisasi yaitu terkait proses jual beli barang. Saat ini marak sekali proses jual beli dilakukan melalui *online*. Perkembangan teknologi dalam kehidupan sehari-hari di era digital sekarang membantu dan memudahkan masyarakat dalam beraktivitas. Masyarakat dapat mengurangi waktu yang dihabiskan untuk melakukan kegiatan di berbagai bidang, seperti belajar, bisnis, dan juga ekonomi. Perkembangan era digitalisasi saat ini membantu masyarakat bermobilitas dalam berbagai aktivitas, seperti jual beli dan memenuhi kebutuhan sehari-hari (Anggraeni & Yasa, 2012).

Kemajuan digitalisasi tersebut saat ini salah satunya dalam kaitan ekonomi. Masyarakat akan dengan mudah melakukan sebuah transaksi jual beli maupun bisnis lainnya melalui internet maupun menggunakan akses sosial media. Kondisi tersebut juga bisa dikatakan sebagai bentuk digitalisasi ekonomi yang merupakan sebuah sistem ekonomi dan sosiopolitik dengan ciri-ciri ruang intelijen, yang mencakup informasi, berbagai akses ke alat informasi, pemrosesan dan kemampuan komunikasi (Ansori, 2016). Kondisi tersebut dirasa akan memudahkan semua orang dan dapat mencakup masyarakat yang luas. Banyak masyarakat yang akhirnya memutar perekonomian transaksi melalui internet atau *online*.

Beragam jenis jual beli online yang disebut *e-commerce* bermunculan. Kebanyak *e-commerce* tersebut menyediakan berbagai macam kebutuhan dan segala barang yang

diperlukan oleh masyarakat. Selain itu, banyak *e-commerce* yang juga memberikan kemudahan dalam bertransaksi tanpa harus keluar rumah. Transaksi online tersebut dilakukan dengan memasang beragam gambar terkait produk yang dijual kemudian tinggal dikirimkan sesuai alamat pembeli. *E-commerce* adalah sebuah media online yang dapat diakses oleh semua orang maupun pebisnis melalui media komputer atau *mobile* dan dapat digunakan oleh konsumen dalam memperoleh informasi dan memilih sebuah pilihan. *E-commerce* digunakan untuk transaksi jual beli yang dilakukan melalui internet (Kotler & Armstrong, 2012; Nidaul Khasanah et al., 2020).

Menurut hasil survei *We Are Social* yang dilakukan pada April 2021 dan merupakan yang tertinggi di seluruh dunia menunjukkan hasil data persentase penggunaan *e-commerce* tertinggi di dunia dalam beberapa bulan terakhir yaitu 88,1% pengguna internet Indonesia menggunakan layanan *e-commerce* untuk membeli barang tertentu, Inggris menempati posisi kedua, dengan 86,9% pengguna internet yang menggunakan *e-commerce*; posisi berikutnya adalah Filipina, dengan 86,2% pengguna internet yang menggunakan *e-commerce*, pengguna internet di Thailand dan Malaysia menggunakan layanan tersebut sekitar 85%. Pengguna internet di Jerman, Irlandia, dan Korea Selatan berkisar 84%, dan pengguna internet di Italia dan Polandia masing-masing menggunakan *e-commerce* sebesar 82,9% (Lidwina, 2021). Hal tersebut tentunya menunjukkan bahwa kemajuan digitalisasi banyak dipilih dan digunakan masyarakat untuk melakukan aktivitasnya. Kemudahan itu dipilih sebagai bentuk efisiensi yang sangat menguntungkan bagi masyarakat.

Lebih lanjut lagi dari jumlah data penggunaan *e-commerce* tersebut mengindikasikan bahwa masyarakat lebih suka melakukan transaksi jual beli melalui media internet untuk memudahkan transaksinya. Dari hal tersebut juga mengindikasikan minat untuk melakukan transaksi secara langsung menjadi berkurang. Adanya kemudahan dari kemajuan teknologi digitalisasi dipilih masyarakat karena dirasa dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun sehingga lebih efisien dalam waktu. Penyesuaian kegiatan bisnis tersebut mampu bertahan dan eksis dalam melayani pelanggannya melalui model interaksi layanan yang semula *offline* menjadi layanan melalui aplikasi *online* (Taufik & Ayuningtyas, 2020).

Adanya kemajuan digitalisasi merambah ke seluruh pelosok tak terkecuali di daerah Madura. Apalagi didukung dengan akses transportasi saat ini yang memudahkan dengan adanya jembatan penghubung antara Jawa dan Madura. Terhubungnya pulau Jawa dengan

pulau Madura dengan adanya Jembatan Suramadu mempermudah masyarakat dalam beraktivitas. Meskipun dibangun untuk memudahkan transportasi, Jembatan Suramadu juga menjadi daya tarik wisata yang menarik bagi banyak orang. Jembatan Suramadu dijadikan salah satu destinasi yang cukup dikenal untuk dikunjungi. Seiring dengan adanya Jembatan Suramadu yang dijadikan destinasi wisata tentunya membuka banyak pedagang untuk menjajakan dagangannya berupa oleh-oleh atau cinderamata terutama di sisi Madura setelah turun dari Jembatan Suramadu. Namun setelah adanya pandemi membuat pedagang oleh-oleh di sekitar Suramadu sisi Madura mengalami penurunan dagangan. Hasil penelitian (Ratna Damayanti & Suprijati, 2020) mengatakan bahwa terdapat penurunan pendapatan perbulan dengan rata-rata hingga 20%-40% dalam kurun waktu 5 tahun. Hal itu juga terlihat sampai saat ini, apalagi didukung dengan perkembangan digitalisasi melalui maraknya jual beli barang di internet atau secara *online* dengan mengandalkan media sosial ataupun platform *e-commerce*.

Kondisi tersebut membuat para pedagang dituntut untuk tetap bisa bertahan meskipun mengalami penurunan omset dan cenderung sepi. Para pedagang juga harus bisa mengelola berbagai hambatan yang dihadapi apalagi sebelumnya ada pandemi yang membuat hal tersebut semakin menurunkan pendapatan. Ketangguhan para pedagang mengarah pada kondisi *hardiness*. Menurut (Sukmono, 2009) berpendapat bahwa *hardiness* didefinisikan sebagai suatu ketahanan psikologis yang dapat membantu seseorang dalam mengelola stres yang dialami. Individu yang memiliki ketahanan diri yang baik akan mampu menghadapi dan melakukan berbagai macam peran yang telah dipilihnya. Individu akan cenderung kuat dan mampu mengontrol dirinya dalam menjalankan berbagai peran maupun aktivitas yang telah dipilihnya. Individu yang memiliki *hardiness* yang tinggi ditandai dengan adanya kontrol diri yang baik dalam diri individu ketika menghadapi berbagai kondisi dan persoalan. Di sisi lain juga diharapkan mampu melihat suatu hambatan sebagai bentuk tantangan dalam dirinya serta mampu mengelola stres yang dimiliki sehingga individu mempunyai ketahanan terhadap kondisi apapun. Ketahanan didefinisikan sebagai pola kepribadian yang membantu individu mengubah tekanan hidup menjadi peluang pertumbuhan dan memainkan peran penting dalam berbagai pengaturan profesional. Dalam konteks pedagang, ketahanan mempengaruhi produktivitas kerja dengan meningkatkan ketahanan dan strategi penanggulangan (Novita et al., 2023).

Lebih lanjut (Santrock, 2017) berpendapat bahwa *hardiness* adalah suatu karakteristik kepribadian individu yang berkomitmen pada pengendalian diri terhadap keadaan, menganggap masalah sebagai sebuah tantangan, dan tidak menganggap sebagai sebuah ancaman. Kepribadian *hardiness* mengacu pada ketahanan yang dimiliki individu dalam menghadapi berbagai peran maupun persoalan yang dihadapinya. Individu yang memiliki karakteristik *hardiness* cenderung memiliki komitmen yang baik dalam dirinya dengan selalu berusaha yakin akan kemampuannya dalam menghadapi berbagai hambatan. Individu tersebut juga akan mampu mengelola emosi dan mengontrol dirinya dalam berbagai kondisi. Ketahanan meningkatkan efektivitas dan pemenuhan pedagang dengan mengubah tekanan menjadi peluang pertumbuhan melalui sikap seperti komitmen, kontrol, dan tantangan, bersama dengan mengatasi pemecahan masalah dan dukungan sosial (S. R. Maddi, 2016).

Bagi para pedagang UMKM yang tengah menghadapi persaingan yang semakin ketat di era digital akibat maraknya *e-commerce*, memiliki sikap tangguh sangatlah penting. Sikap tangguh merupakan serangkaian sikap yang memungkinkan seseorang untuk menjadi tangguh dan mampu melewati tekanan dalam berdagang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendalami lebih lanjut terkait gambaran ketangguhan dan ketahanan pedagang UMKM sekitar Jembatan Suramadu di tengah maraknya *e-commerce*.

Metode

Metode penelitian yang digunakan untuk mendeskripsikan ketangguhan (*hardiness*) pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu di tengah maraknya *e-commerce* yaitu menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif menekankan pada kualitas atau hal yang dianggap penting dalam sebuah kejadian atau fenomena dari individu tersebut sehingga penelitian kualitatif berusaha menggali dan memperdalam suatu fenomena sosial yang melibatkan pelaku, kejadian, tempat, dan waktu (Ghony & Almansur, 2017). Pendekatan yang dilakukan menggunakan pendekatan fenomenologi di mana menurut (Creswell, 2015) bahwa suatu metode penelitian kualitatif yang menekankan pengalaman atau peristiwa hidup seseorang yang terkait dengan fenomena dengan tujuan pendekatan fenomenologi adalah untuk menghasilkan deskripsi dari sifat fenomena yang ada. Acuan

yang digunakan dalam menggali data menggunakan konsep *hardiness* dari (Kobasa et al., 1982) yaitu karakteristik kepribadian yang membantu individu bertahan dan berkembang dalam situasi penuh tekanan dengan tiga komponen utamanya adalah kontrol, komitmen, dan tantangan.

Informan dalam penelitian ini berjumlah 2 orang dengan kriteria merupakan pedagang UMKM yang masih membuka stan dagangan di sekitar Jembatan Suramadu sisi Madura dan berdagang lebih dari 5 tahun. Analisis data dilakukan dengan mengidentifikasi, mengkategorikan, dan mengambil kesimpulan berdasarkan informasi yang diperoleh melalui observasi dan wawancara. Dalam memperoleh keabsahan data dilakukan triangulasi data yaitu proses menggabungkan data dari berbagai sumber (Creswell, 2015). Informan untuk triangulasi data ialah suami dan anak dari informan.

H a s i l

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan diperoleh bahwa pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu di sisi Madura yang menjual berbagai macam *souvenir* dan makanan khas Madura masih setia menjajakan dagangannya di stan jualan meskipun terlihat beberapa pedagang yang sudah menutup stannya. Masih terlihat pedagang yang setia membuka stannya setiap hari dari pagi hingga petang. Beragam dagangan dijual mulai dari makanan khas oleh-oleh Madura seperti rengginang lorjuk, berbagai macam jenis kerupuk khas Madura, petis, dan sebagainya. Selain makanan khas juga dijual berbagai pernak-pernik khas Madura seperti kain batik Madura, udeng, gantungan kunci, selendang, dan sebagainya, bahkan pedagang di sana juga menyediakan bahan bakar yang dijual secara eceran untuk memudahkan orang yang melintas dan kehabisan bahan bakar. Semua yang dijual merupakan ciri khas pulau Madura supaya orang yang melintas atau sekadar berkunjung melewati Suramadu dapat merasakan dan menemukan sesuatu yang khas untuk dijadikan cinderamata atau oleh-oleh untuk keluarga, saudara, dan temannya.



Gambar 1. Pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi Madura

Para pedagang terlihat memiliki ketangguhan (*hardiness*) yang luar biasa di tengah maraknya perkembangan *e-commerce* saat ini. Semua aspek yang mengarah dalam pribadi tangguh pada pedagang UMKM muncul. Beragam respon diberikan oleh pedagang dalam menyampaikan keuletan dan ketaguhan dalam menjalani usahanya.



Gambar 2. Pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi Madura

Hal tersebut diungkap dari beberapa aspek yang ada dalam mendalami ketangguhan (*hardiness*) sebagai berikut.

1. Aspek Kontrol (*Control*)

Hasil observasi dan wawancara kepada kedua pedagang UMKM yang menjual beragam pernik-pernik dan camilan khas Madura memiliki respon yang baik dalam

menyikapi terkait permasalahan dalam berdagangnya. Keduanya mampu mengendalikan dirinya ke hal-hal yang positif dalam menghadapi permasalahan dalam berdagangnya. Hal tersebut ditunjukkan dengan tidak mudah menyerah meskipun dagangnya dirasa sepi dan hasilnya tidak sebanyak waktu awal-awal keberadaan Jembatan Suramadu apalagi saat ini dengan adanya perkembangan internet yang meluas serta maraknya dagang melalui media internet. Hal tersebut ditunjukkan juga dengan hasil wawancara berikut:

a) Hasil wawancara pedagang A

“Ya saya telateni saja mas berdagang di sini, dapat untung sedikit banyak saya tetap bersyukur meskipun kalau dibilang hasilnya menurun ya kondisi memang seperti ini mau gimana lagi mas, yang penting saya usaha aja sambil saya dengerin musik dangdut biasanya biar gak pusing..hehe” (A.B13.R.J).

“Kalau dibilang pusing ya pusing mas, kalau pagi saya yang jaga nanti giliran malamnya dibantu suami dan anak saya, namanya dagang kadang sepi kadang rame. Hari ini aja saya hanya jualan 100 ribu mas, kalau dulu itu bisa sehari 300-400 ribu tapi tetap saya nikmati” (A.B16.R.J).

b) Hasil wawancara pedagang Y

“Ya memang menurun kalau dari hasil mas, apalagi sekarang orang-orang banyak yang belanja online, mungkin kalau mampir ke sini hanya sekedar lihat-lihat dan beli minum aja, makanya ini saya juga menyiasati dengan belajar berjualan online juga dibantu anak saya biar juga bisa nambah hasil. Saya juga akhirnya belajar dikasih tahu anak saya lewat nonton youtube meskipun kadang saya gunakan sebagai hiburan saya mas” (Y.B15.S.J).

Dari hasil kutipan wawancara di atas menunjukkan bahwa pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu memiliki kontrol diri dalam menyikapi permasalahan maupun kondisi yang membuatnya tertekan. Pedagang tersebut mengungkapkan bahwa dengan tetap berusaha dan apapun hasilnya mencoba untuk selalu dinikmati. Para pedagang yang memiliki ketangguhan tersebut akan merasa senang menikmati proses pekerjaannya serta membuat keputusan secara bijak tentang masalah yang sedang dihadapi dengan penuh pengendalian. Para pedagang juga akan memiliki rasa tanggung jawab terhadap usahanya dan berkomitmen pada pekerjaan yang sedang dijalaninya.

Di sisi lain individu juga mendapat dukungan dari orang-orang terdekatnya sehingga memberikan dampak positif dalam menumbuhkan ketangguhan dan kepercayaan dirinya dalam menghadapi persoalan berdagangnya seiring banyaknya toko *online* saat ini. Dukungan sosial keluarga menjadi salah satu bentuk faktor pemicu ketangguhan dan ketahanan yang dimiliki oleh para pedagang UMKM sekitaran Suramadu di tengah maraknya *e-commerce* saat ini. Kebanyakan dari pedagang tersebut didukung dan dibantu oleh keluarganya untuk tetap mempertahankan usahanya dengan selalu berinovasi dan mempelajari hal baru yang membantu usahanya saat ini. Selain itu, kondisi tersebut membuat pedagang memiliki kemauan dan strategi dalam menanggulangi kondisi yang dihadapi melalui belajar ikut berjualan *online* meskipun yang melakukan anaknya.

2. Aspek Komitmen (*Commitment*)

Dalam mengungkap komitmen yang dimiliki, pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi Madura menunjukkan hasil bahwa pedagang memiliki komitmen yang baik ditunjukkan dengan kesabaran, keuletan, dan kebersyukuran yang cukup baik dalam menghadapi persoalan berdagangnya karena adanya kemajuan digitalisasi saat ini yang juga menjadi salah satu faktor sepiunya pembeli yang melakukan transaksi langsung di stan jualan. Hal tersebut ditunjukkan dalam hasil wawancara yang dilakukan sebagai berikut:

a) Hasil wawancara pedagang A

“Ya gimana lagi mas, namanya dagang harus sabar dan telaten meskipun sekarang mulai sedikit sepi pembeli yang melakukan pembelian langsung. Sedikit-sedikit disyukuri saja, semua sudah diatur sama Allah mas”. (A.B20.R.J).

b) Hasil wawancara pedagang Y

“Saya sih dijalani dan disyukuri saja mas, rejeki sudah diatur sama Allah, penting sabar dan telaten itu kuncinya mas, meskipun ada beberapa yang memilih tutup stan dagangannya karena takut gak laku”. (Y.B21.S.J).

Dari hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi Madura memiliki keuletan dan kesabaran dalam berdagang meskipun ada beberapa yang memilih menutup stannya. Para pedagang memilih tetap berjualan di tengah maraknya kemudahan bertransaksi jual beli melalui internet. Kondisi

tersebut juga membuat para pedagang tetap berusaha dan tidak menurunkan semangatnya dalam bekerja. Di sisi lain individu juga optimis dalam menghadapi stres dan mengurangi efek stres yang dihadapi, memiliki kesenangan untuk bekerja keras karena dapat menikmati apapun yang dilakukan, memandang hidup ini sebagai sesuatu yang harus diisi agar memiliki makna, dan juga mampu menghadapi setiap peristiwa dalam kehidupannya.

Pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu tersebut memiliki kesabaran dan juga ketulusan dalam menjalani aktivitas berdagangnya meskipun berada di tengah maraknya perkembangan digitalisasi seperti saat ini. Pedagang tersebut juga berusaha mengambil sisi lain dengan adanya perkembangan teknologi dengan mencoba mempelajari terkait penjualan secara online melalui bantuan anak dan istrinya.

3. Aspek Tantangan (*Challenge*)

Hasil observasi dan wawancara yang dilakukan dalam mengungkap aspek *challenge* terhadap pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi Madura diperoleh hasil bahwa pedagang tersebut menganggap dengan adanya perkembangan digitalisasi saat ini justru menjadi sebuah tantangan bagi dirinya dalam mengembangkan usahanya meskipun terlihat sepi pembeli yang datang secara langsung. Selain itu, pedagang berusaha untuk mempelajari proses berdagang secara *online* melalui bantuan anak dan istrinya yang dianggap sebagai peluang baru sehingga tetap memiliki pendapatan meskipun pengunjung atau pembeli tidak seramai sebelum-sebelumnya. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil wawancara sebagai berikut:

a) Hasil wawancara Pedagang A

"Ya namanya perkembangan zaman mas, kemajuan itu malah anak saya yang ngajari dan itu saya anggap justru sebagai peluang baru untuk bisa menambah penghasilan dalam berjualan selain menunggu dagangan di sini". (A.B23.R.J).

b) Hasil wawancara Pedagang Y

"Kalau saya melihatnya ini bisa menjadi usaha baru saya selain di stan ini, anak dan istri saya bisa bantu untuk berjualan online dan nanti saya bisa kirim pesanan-pesanan itu, ya meskipun belum banyak, tapi saya syukuri saja mas". (Y.B18.S.J).

Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang tersebut menganggap bahwa dalam hidup itu dinamis, adanya perkembangan membuatnya menjadi sebuah peluang baru yang perlu dijalani. Kemajuan teknologi digitalisasi dijadikan sebagai bentuk pengalaman dan pembelajaran baru bagi dirinya sehingga belajar untuk melakukan perubahan yang lebih baik dengan beragam inovasi yang dilakukan supaya dapat bertahan dan menikmati proses usahanya.

Di sisi lain pedagang juga berusaha mempertahankan usahanya meskipun adanya perkembangan digitalisasi dalam proses transaksi jual beli yang dilakukan sehingga pedagang tersebut berusaha mengambil peluang yang ada dengan segala keterbatasan yang dimilikinya. Kemauan untuk terus melakukan inovasi dilakukan para pedagang dengan belajar dari orang yang lebih paham terkait perkembangan teknologi digitalisasi yang ada. Orang sekitar yang mampu dan paham akan perkembangan teknologi digitalisasi sangat membantu dirinya untuk tetap mempertahankan jualannya dan dapat melakukan sebuah penyesuaian bagi dirinya serta usaha yang dilakukan tanpa harus menutup stan dagangannya.

Pembahasan

Berdasarkan hasil yang didapatkan dari pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi Madura menunjukkan bahwa pedagang tersebut dapat dikatakan memiliki ketangguhan (*hardiness*) dalam menjalani usaha dengan ditunjukkan cara mengendalikan diri dengan kontrol yang baik, mempunyai keyakinan dalam setiap usaha yang dilakukan dengan penuh keuletan, kesabaran, dan komitmen, serta menganggap sesuatu rintangan yang bisa dianggap masalah justru dibentuk sebagai suatu peluang yang dijadikannya untuk tetap bertahan. Ketahanan dan keuletan sangat penting bagi seorang pengusaha karena memungkinkan mereka untuk secara efektif mengelola stres dan mempertahankan antusiasme untuk bisnis mereka (Sabela dkk., 2015).

Permasalahan terkait omset penjualan yang menurun akibat kemajuan digitalisasi tidak melunturkan semangat para pedagang UMKM di sekitaran Jembatan Suramadu. Kondisi tersebut tidak serta membuatnya stress dan mengeluh, justru semakin giat dengan berbagai inovasi dan pembelajaran baru yang dilakukannya. Pedagang menunjukkan

keuletan dan ketangguhan ketika percaya jika dirinya mampu untuk mengontrol dan mempengaruhi situasi, tekanan dalam hidup, individu memiliki komitmen dalam hal yang apapun yang sedang dihadapi pada usahanya, serta memandang masalah dan tekanan sebagai suatu kesempatan untuk belajar dan bukan menganggapnya sebagai sebuah ancaman (Hystad dkk., 2009).

Pedagang UMKM tersebut juga masih memiliki kemauan untuk menolong sesama dengan menyediakan kebutuhan buat orang yang melintas di sekitaran Suramadu. Kemajuan digitalisasi tidak menyurutkan pelayanannya dan justru tetap mengutamakan kepuasan pelanggannya. Pedagang menunjukkan ketahanan dengan beradaptasi dengan tantangan digitalisasi dalam logistik, menekankan kustomisasi massal, efisiensi biaya, dan keamanan sambil mengintegrasikan teknologi canggih untuk meningkatkan layanan dan kepuasan konsumen (Myasnikova, 2019).

Hal ini dilakukan pedagang tersebut merupakan bentuk ketangguhan dan ketahanan dirinya dalam berdagang dan berusaha yang masih tetap bertahan sampai saat ini. Segala yang dilakukan pedagang dalam beradaptasi dengan perubahan berdagangnya menggambarkan keuletan dan ketahanan pedagang dalam berusaha karena berupaya mengontrol dirinya dalam berbagai situasi dan juga menganggap perubahan yang ada sebagai bentuk tantangan bagi dirinya dalam mengembangkan usaha yang dimiliki. Hal tersebut merupakan sebuah karakteristik kepribadian seseorang yang komitmen terhadap keterasingan, pengendalian diri terhadap keadaan, menganggap masalah sebagai sebuah tantangan dan tidak menganggap sebagai sebuah ancaman (Santrock, 2017).

Individu yang tangguh cenderung lebih dapat mengontrol perasaan yang kuat dan belajar dari kesulitan. Ketangguhan dan ketahanan yang dimiliki pedagang UMKM tersebut juga menurunkan ancaman dan meningkatkan harapan untuk kesuksesan dan membuat para pedagang tersebut memilih strategi koping stres yang tepat untuk segala kondisi yang sedang dihadapinya saat ini. Individu yang tahan terhadap stres mengambil pembelajaran dari stres yang ada sebagai hal yang normal dan merupakan bagian dari kehidupan keseluruhan yang menyenangkan. Keuletan dan ketangguhan atau *hardiness* yang dimiliki para pedagang tersebut merupakan ketahanan psikologis yang dapat membantu seseorang dalam mengelola stres yang dialami. Para pedagang UMKM tersebut dapat mengatasi berbagai masalah yang ada dalam proses usahanya di mana hal tersebut bukan menjadi

beban dalam dirinya tetapi dijadikan sebagai sebuah tantangan dan memunculkan beragam inovasi buat dirinya (Sukmono, 2009).

Dukungan sosial keluarga sekitar juga menjadi pemicu semangat para pedagang UMKM di sekitaran Suramadu untuk tetap mempertahankan dagangannya. Dukungan sosial memiliki peranan penting dalam meningkatkan ketangguhan para pedagang di sekitar Suramadu di tengah maraknya *e-commerce* saat ini. Orang terdekat dan keluarga memicu para pedagang untuk dapat bertahan dan terus berinovasi dalam mempertahankan usahanya. Selain membantu dalam menyesuaikan kondisi kemajuan teknologi digitalisasi, orang terdekat dan keluarga juga mampu mengendalikan dan mengontrol dirinya di saat ada perubahan. Para pedagang menjadi tidak mudah menyerah dan tidak menyalahkan keadaan yang ada saat ini. Kebanyakan dari mereka akhirnya memiliki kebersyukuran dalam diri dengan segala kondisi yang dihadapi. Adanya kemajuan teknologi digitalisasi dimaknai menjadi sesuatu hal yang baik dan positif bagi dirinya dengan terus belajar hal baru dan mengembangkan inovasi usahanya. Dukungan sosial dari orang terdekat dan keluarga yang didapat oleh para pedagang UMKM tersebut sehingga memiliki ketangguhan dalam menjalankan usahanya didukung oleh (S. Maddi, 2013) bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi ketangguhan seseorang adalah adanya dukungan sosial yaitu apabila individu mendapatkan dukungan sosial yang baik, maka ketangguhan atau *hardiness* akan meningkat.

Memiliki ketahanan dan ketangguhan dengan memaknai hal yang membuat stres juga dilakukan oleh para pedagang UMKM tersebut. Para pedagang mengambil pemaknaan di tengah maraknya *e-commerce* sebagai bentuk dari kemajuan teknologi digitalisasi saat ini menjadi sebuah kemajuan yang luar biasa dan membuat dirinya terus belajar sehingga para pedagang tidak terlalu stres akan kondisi yang ada meskipun tidak dipungkiri bahwasanya omset penjualan yang dilakukan mengalami penurunan. Para pedagang tetap optimis dan terus berusaha dengan inovasi baru yang dilakukan. Hal tersebut menunjukkan pedagang memunculkan strategi *coping* dalam menghadapi kondisi yang ada. Kondisi tersebut menjadi faktor ketangguhan dan ketahanan yang dimiliki pedagang UMKM tersebut di tengah maraknya transaksi jual beli di *e-commerce*. Penelitian menunjukkan bahwa konsep sifat tahan banting yang memiliki banyak aspek yang mencakup dedikasi, kendali, dan

tantangan yang dapat secara signifikan mempengaruhi kapasitas individu untuk mengelola lingkungan kewirausahaan yang penuh tuntutan (Nuroso & Harsono, 2022).

Selain itu, kondisi optimis yang dimiliki pedagang UMKM ditengah maraknya transaksi jual beli online juga menjadi faktor ketangguhan atau *hardiness* yang dimiliki oleh pedagang UMKM tersebut. Para pedagang memiliki keyakinan bahwa dengan adanya kemajuan teknologi digitalisasi saat ini membuat dirinya semakin belajar dan berinovasi dalam mengembangkan usahanya. Perubahan yang ada membuat pedagang UMKM menjadi lebih yakin untuk menghadapi seperti pengalaman sebelumnya yang dihadapkan pada kondisi yang sulit saat adanya wabah covid sebelumnya. Kemajuan teknologi digitalisasi terutama dalam transaksi jual beli yang dapat dilakukan di *e-commerce* tidak menyurutkan semangatnya untuk tetap membuka stan dagangan yang dimiliki. Optimistik yang dimiliki pedagang UMKM di tengah maraknya *e-commerce* tentunya berpengaruh terhadap ketangguhan dan keuletan yang dilakukan. Sebuah studi tentang pedagang pasar tradisional di Indonesia mengungkapkan sikap positif dan antusias terhadap digitalisasi perdagangan yaitu dengan pedagang memperoleh pengetahuan dan kenyamanan melalui teknologi digital akan menunjukkan ketahanan mereka di tengah kemajuan teknologi (Nurazizah dkk., 2022).

Kemajuan digitalisasi saat ini yang semakin marak terutama dalam hal *e-commerce* memberikan semangat baru bagi para pedagang. Kondisi tersebut tentunya dianggap menjadi sebuah hikmah yang baik bagi pedagang karena dapat mengikuti perkembangan zaman di era digitalisasi saat ini. Menurut (Ćuzović dkk., 2022) pedagang menunjukkan ketahanan dalam beradaptasi dengan digitalisasi, merangkul industri 4.0, AI, dan platform virtual, membentuk model perdagangan kompetitif baru di era ekonomi digital.

Pedagang tersebut juga memaknai adanya kemajuan teknologi digitalisasi saat ini sebagai bentuk tantangan dan pembelajaran baru bagi dirinya. Kondisi tersebut dianggap memberikan banyak peluang meskipun harus belajar kembali yang hal ini tidak menyurutkan semangatnya. Kemauan untuk terus belajar kembali muncul demi dapat mengikuti perubahan yang ada sehingga dapat melahirkan inovasi bagi usahanya. Kondisi tersebut menurut (Vahitov & Shamsutdinova, 2021) bahwa digitalisasi perdagangan, menyoroti ketahanan pedagang dalam beradaptasi dengan teknologi baru, menunjukkan kemampuan mereka untuk berkembang dalam lanskap digital yang berkembang.

Kemajuan digitalisasi dalam konteks perdagangan yang mana maraknya *e-commerce* membuat pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi Madura tetap bertahan untuk melakukan usaha berdagang secara langsung. Para pedagang tersebut juga mengetahui perubahan sehingga berusaha menyesuaikan dan memaknai hal tersebut dengan kemauan untuk belajar hal baru. Kebersyukuran, kesabaran, keuletan, pemaknaan, dan kemauan untuk belajar membantu para pedagang untuk tetap tangguh dalam menjalani usahanya dan memiliki keyakinan bahwa akan ada perubahan yang baik ke depannya. Keterbatasan penelitian ini adalah sumber data informan pendukung yang masih mengambil dari keluarga dan mengungkapkan hanya mengungkapkan proses berdagangnya. Peneliti selanjutnya diharapkan menggunakan sumber informan pendukung lain yang selain keluarga, misalnya ketua organisasi pedagang UMKM tersebut.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa pedagang UMKM di sekitar Jembatan Suramadu sisi Madura memiliki ketangguhan (*hardiness*) di tengah maraknya *e-commerce*. Ketangguhan dan keuletan pedagang UMKM di sekitar Suramadu digambarkan mampu mengambil sebuah pemaknaan akan adanya kemajuan teknologi digitalisasi terutama dalam transaksi jual beli di tengah maraknya *e-commerce* saat ini. Kebersyukuran, kesabaran, keuletan, pemaknaan, dan kemauan untuk belajar yang dilakukan oleh para pedagang UMKM di sekitar Suramadu menjadikan dirinya semakin ulet dan tangguh untuk terus berkembang dan berinovasi. Pedagang tersebut mampu mengontrol dirinya dengan tidak mengeluh dan tetap menikmati usahanya dalam menyikapi perkembangan digitalisasi yang menjadi salah satu penyebab sepi pembeli yang melakukan transaksi langsung. Pedagang menunjukkan komitmen dalam berdagang dengan tulus dan ikhlas untuk tetap bisa bertahan dengan tetap ulet dan sabar membuka stan meskipun banyak toko *online* bermunculan yang memberikan kemudahan dalam bertransaksi. Di sisi lain pedagang tersebut juga melihat kemajuan digitalisasi dengan maraknya toko-toko *online* sebagai terobosan baru dan tantangan bagi dirinya untuk lebih mengembangkan usahanya tidak hanya membuka stan saja tapi bisa mengikuti untuk berjualan secara *online*.

Dukungan sosial keluarga juga memberikan pengaruh akan adanya ketangguhan dan keuletan yang dimiliki oleh para pedagang UMKM di sekitar Suramadu. Keluarga dan orang terdekat mampu menumbuhkan semangat dan inovasi baru bagi pedagang-pedagang tersebut. Selain itu, pemicu stres dapat dikendalikan pedagang dalam menyikapi maraknya *e-commerce* saat ini sehingga hal tersebut memberikan pengaruh juga terhadap ketangguhan yang dimiliki. Para pedagang tidak mengambil pusing akan maraknya *e-commerce* saat ini dan justru hal tersebut dijadikan sebagai sebuah perubahan dan pembelajaran baru bagi dirinya. Di sisi lain, optimistik yang dimiliki pedagang UMKM juga berpengaruh akan ketangguhan yang ada. Para pedagang tetap berusaha dan ikhtiar dengan berbagai inovasi dan pembaharuan yang dilakukan di tengah maraknya perkembangan teknologi digitalisasi. Hal ini tersebut dilakukan dengan penuh syukur dan nikmat atas segala kondisi yang ada.

Saran

Para pedagang UMKM di sekitar Suramadu dan pedagang lainnya disarankan untuk tetap mempertahankan ketangguhan (*hardiness*) ataupun keuletan yang dimiliki dalam berusaha dengan tetap bertanggung jawab akan usaha yang sedang ditekuni, memiliki komitmen dalam mengembangkan usaha, kemauan untuk belajar, dan selalu berpikiran positif supaya mampu mengikuti perkembangan zaman serta mampu melakukan inovasi dan pembaharuan untuk usahanya. Keluarga dan orang terdekat juga diharapkan saling memberikan dukungan supaya dapat terus berkembang dengan segala perkembangan dan perubahan yang ada di zaman saat ini.

Referensi

- Anggraeni, N. M. S., & Yasa, N. N. K. (2012). E-Service Quality Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Dalam Penggunaan Internet Banking. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 16(2).
- Ansori, A. (2016). Digitalisasi Ekonomi Syariah. *ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam*, 7(1). <https://doi.org/10.32678/ijei.v7i1.33>
- Creswell, J. W. (2015). Penelitian Kualitatif & Desain Riset. In *Mycological Research* (Vol. 94, Issue 4).
- Ćuzović, S., Sokolov-Mladenović, S., & Žigić, S. (2022). Trade In The Conditions of Digital Transformation. *HOBИ EKOHOМИCT*, 16(31). <https://doi.org/10.7251/noeen2231057c>
- Ghony, M. D., & Almansur, F. (2017). Metode Penelitian Kualitatif. edisi revisi. cet. II. In

Yogyakarta: Ar-ruzz Media.

- Hystad, S. W., Eid, J., Laberg, J. C., Johnsen, B. H., & Bartone, P. T. (2009). Academic stress and health: Exploring the moderating role of personality hardiness. *Scandinavian Journal of Educational Research*, 53(5). <https://doi.org/10.1080/00313830903180349>
- Kobasa, S. C., Maddi, S. R., & Kahn, S. (1982). Hardiness and health: A prospective study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1). <https://doi.org/10.1037/0022-3514.42.1.168>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). Prinsip-prinsip pemasaran. In *Jakarta: Erlangga*.
- Lidwina, A. (2021). *10 Negara dengan Persentase Penggunaan E-Commerce Tertinggi di Dunia (April 2021)*. Databoks.
- Maddi, S. (2013). *Personal Hardiness as the Basis for Resilience*. https://doi.org/10.1007/978-94-007-5222-1_2
- Maddi, S. R. (2016). Hardiness Enhances Effectiveness and Fulfillment. In *Encyclopedia of Mental Health: Second Edition*. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-397045-9.00211-1>
- Myasnikova, L. A. (2019). *Problems and guide lines of logistic digitalization in trade industry*. <https://doi.org/10.2991/icdtli-19.2019.80>
- Nidaul Khasanah, F., Herlawati, Samsiana, S., Trias Handayanto, R., Setyowati Srie Gunarti, A., Irwan Raharja, Maimunah, & Benrahman. (2020). Pemanfaatan Media Sosial dan Ecommerce Sebagai Media Pemasaran Dalam Mendukung Peluang Usaha Mandiri Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Sains Teknologi Dalam Pemberdayaan Masyarakat*, 1(1). <https://doi.org/10.31599/jstpm.v1i1.255>
- Novita, D., Ardiana, I. D. K. R., & Sugiarno, Y. (2023). Hardiness in Increasing Work Productivity. *JEM17: Jurnal Ekonomi Manajemen*, 8(2). <https://doi.org/10.30996/jem17.v8i2.9903>
- Nurazizah, T., Sunaryanto, & Lisa Rokhmani. (2022). Meaning of Trade Digitalization for Dinoyo Traditional Market Traders, Malang City. *International Journal Of Humanities Education and Social Sciences (IJHESS)*, 2(1). <https://doi.org/10.55227/ijhess.v2i1.230>
- Nuroso, G. R. I. J., & Harsono, Y. T. (2022). Hubungan antara Hardiness dengan Resiliensi Pada Pengusaha Muda Anggota HIPMI Cabang Kota Malang. *Flourishing Journal*, 2(3). <https://doi.org/10.17977/um070v2i32022p161-165>
- Ramadhan, B. (2020). Data Internet di Indonesia dan Perilakunya Tahun 2020 | by Bagus Ramadhan | TEKNOIA – Media inovasi, teknologi dan marketing. In *Teknoia*.
- Ratna Damayanti, S., & Suprijati, J. (2020). *Analisis Teori Pusat Pertumbuhan Pada Pertumbuhan Sektor Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Sepanjang Akses Tol Jembatan Suramadu Bangkalan Pulau Madura*.
- Sabela, O. I., Ariati, J., & Setyawan, I. (2015). Ketangguhan Mahasiswa yang Berwirausaha: Studi Kasus. *Jurnal Psikologi Undip*, 13(2). <https://doi.org/10.14710/jpu.13.2.170-189>
- Santrock, J. W. (2017). Life-span development Sixteenth Edition. In *Life-span development, 7th*

ed.

Sukmono, R. J. (2009). *Training meditasi "NSR": Natural Stress Reduction*. PT. Raja Grafindo Persada.

Taufik, T., & Ayuningtyas, E. A. (2020). Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(01). <https://doi.org/10.33370/jpw.v22i01.389>

Vahitov, D., & Shamsutdinova, M. (2021). Digitalization of the trade sector: new opportunities for development. *Russian Journal of Management*, 9(1). <https://doi.org/10.29039/2409-6024-2021-9-1-191-195>

Wahyuni, T., Marsdenia, M., & Soenarto, I. (2018). Analisis Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengukuran Kinerja UMKM di Wilayah Depok. *Jurnal Vokasi Indonesia*, 4(2). <https://doi.org/10.7454/jvi.v4i2.97>

Submit	Review	Revisi	Diterima	Publish
28-04-2024	24-07-2024	27-07-2024	29-07-2024	29-07-2024

Wasis Purwo Wibowo

Universitas Trunojoyo Madura

Email: wasispurwowibowo@gmail.com