

SELF CONFIDENCE OF ASSEMBLY TRADERS IN THE ENVIRONMENT FKIP RIAU UNIVERSITY

Ayu Rezky Ramadhany, Dra. Desti Irja, M. Pd, Dr. Daeng Ayub Natuna, M.Pd
Ayurezky28@gmail.com, Desti_Irja17@yahoo.com, uptppl@yahoo.co.id, , uptppl@yahoo.co.id
Phone Number: 082386195547

*Study Program of Outside School Education
Department of Education
Faculty of Teacher Training and Education
University of Riau*

Abstract: *The purpose of this study was to find out how self-esteem among beach vendors in the circle of FKIP Riau University. This study uses a descriptive method with a qualitative approach. The research subjects in this study were 4 people: techniques for collecting data using interviews, observation and documentation. Data analysis techniques using Triangulation. The results of the research are how individuals trust the actions of beach vendors, namely the beach vendors are certain of the actions taken. Know the risks of decisions taken and influence the skills of beach vendors and improve the family economy. ownership of beach vendors and improvement of the family economy. While individuals are confident that they are accepted by beach vendors at other beach vendors because of the way the street vendors mix with other beach vendors. Moreover, they believe in themselves and already have the calm attitude of beach vendors in their abilities.*

Key Words: *Trust, beach vendors*

KEPERCAYAAN DIRI PEDAGANG ASONGAN DI LINGKUNGAN FKIP UNIVERSITAS RIAU

Ayu Rezky Ramadhany, Dra. Desti Irja, M. Pd, Dr. Daeng Ayub Natuna, M.Pd
Ayurezky28@gmail.com, Desti_Irja17@yahoo.com, uptppl@yahoo.co.id, , uptppl@yahoo.co.id
Nomor HP: 082386195547

Prodi Pendidikan Luar Sekolah
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Riau

Abstrak: Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kepercayaan diri pedagang asongan di lingkung FKIP Universitas Riau. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan Kualitatif. Subjek Penelitian dalam penelitian ini berjumlah 4 orang.. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan wawancara, obeservasi dan dokumentasi. Teknik analisis data dengan menggunakan Triangulasi. Hasil penelitian cara individu merasa yakin terhadap tindakan yang dilakukan pedagang asongan, yaitu pedagang asongan sudah yakin terhadap tindakan yang dilakukan. Mengetahui resiko dalam keputusan yang diambil serta berpengaruh sesuai dengan keterampilan yang dimiliki pedagang asongan dan meningkatkan ekonomi keluarga. yang dimiliki pedagang asongan dan meningkatkan ekonomi keluarga. Sedangkan individu merasa yakin diterima dikelompok pedagang asongan dengan pedagang asongan lainnya dengan cara para pedagang asongan berbaur dengan pedagang asongan lainnya. Selanjutnya percaya pada dirinya sendiri serta memiliki ketenangan sikap pedagang asongan sudah percaya pada kemampuan yang dimiliki.

Kata Kunci: Kepercayaan Diri, Pedagang Asongan

PENDAHULUAN

Setiap individu akan selalu berusaha mempertahankan hidupnya dengan cara memenuhi kebutuhan hidup sehari – hari. Kebutuhan hidup yang harganya terus meningkat mendorong manusia untuk berusaha keras, serta melakukan banyak cara, demi memenuhi kebutuhan hidup terutama kebutuhan pokok atau kebutuhan dasar. Untuk dapat memenuhi semua kebutuhan tersebut, manusia dituntut untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu cara untuk mempertahankan hidup pada hakikatnya dalam mempertahankan hidupnya manusia mempunyai kebutuhan hidup yang tidak terbatas dan bermacam-macam ragamnya. Dalam kehidupan sehari-hari manusia memiliki banyak jenis kebutuhan demi mempertahankan hidupnya. Kebutuhan tersebut dapat dibagi menjadi dua kategori yakni : a). Kebutuhan primer adalah kebutuhan yang paling utama untuk mempertahankan hidup seperti: makan, minum, pakaian, perumahan, kesehatan, dan pendidikan. b). Kebutuhan Sekunder adalah kebutuhan yang dipergunakan untuk melengkapi kebutuhan primer seperti: alat-alat dan perabot.

Kepercayaan diri adalah modal dasar dalam diri seseorang jika seseorang tidak mempunyai kepercayaan diri maka akan menghambat potensinya menjadi pesimis dalam menghadapi tantangan, takut dan ragu- ragu dalam menyampaikan gagasan. Selaras dengan pendapat Menurut Reldan dalam Jumalia (2018 : 18) kepercayaan diri penting untuk mencapai suatu tujuan. Mengambil resiko dan tindakan untuk masa depan, mengantisipasi hambatan, dan memimpin perubahan pribadi meningkat ketika seseorang percaya diri.

Keputusan Menteri Keuangan RI No. 597/KMK.04/2001 Tanggal 23 November 2001. Kaki Lima atau Asongan adalah tempat-tempat penjualan eceran yang terbuat dari bangunan tidak permanen, yang sewaktu-waktu dapat dipindahkan sesuai dengan keinginan pemiliknya. Pedagang Kaki Lima atau Pedagang Asongan adalah orang yang mengusahakan atau yang menguasai Kaki Lima atau asongan

Pedagang asongan adalah pedagang yang menjual barang dagangannya dengan cara menawarkan (mengasongkan) dagangannya secara langsung ke pembeli dan tempat untuk jualannya tidak tetap alias berpindah-pindah (bisa di angkutan umum, bis, terminal Pedagang Asongan merupakan merupakan pekerjaan pada sektor informal.

FKIP adalah singkatan dari kata Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Istilah Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan apabila disingkat yaitu menjadi FKIP. Akronim FKIP (Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan) merupakan singkatan/akronim resmi dalam Bahasa Indonesia. Berlokasi di Lingkungan FKIP Universitas Riau beralamat kampus Bina Widya KM 12.5, Simpang Baru, Kec. Tampan Kota Pekanbaru, Riau. Fakultas keguruan dan Ilmu Pendidikan terdiri dari Dekanat dan 16 program studi ditambah Unit PPL dan laboratorium.

Pedagang asongan yang terdapat di lingkungan Fakultas dan Ilmu Pendidikan Universitas Riau sering dijumpai disekitaran Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Riau. Menjajakan dan menawarkan barang dagangan yang dibawa kepada para mahasiswa. Mereka memilih salah satu alternatif usaha di sektor informal, dikarenakan Sulitnya perekonomian yang dialami para pedagang asongan dengan modal yang relatif kecil untuk menunjang kebutuhan. Peneliti tertarik mengambil judul ini dikarenakan ingin mengetahui bagaimana kepercayaan diri pedagang asongan. Ternyata ada sebagian pedagang asongan yang kurang percaya diri, bahkan ketika ada ada orang yang tertawa pedagang asongan merasa bahwa ia lah yang ditertawakan. Permasalahan ini yang membuat peneliti tertarik mengambil judul ini. Dan juga mereka harus bekerja

keras guna mempertahankan hidup. Memilih untuk menjadi pedagang asongan tidaklah mudah karena modal dasar dalam diri pedagang asongan adalah kepercayaan diri yaitu kemampuan dalam diri sendiri. Berdasarkan pengamatan, diperoleh data sementara berupa fenomena – fenomena berdasarkan indikator, antara lain:

1. Sebagian pedagang asongan kurang percaya diri dalam menjajakan barang dagangannya ke pembeli, Karena merasa kurang diminati barang dagangannya.
2. Beberapa pedagang asongan merasa khawatir terhadap barang dagangan yang tidak habis seluruhnya, dikarenakan dapat menghambat modal keesokan harinya.
3. Pedagang asongan merasa mampu bersaing dengan pedagang lainnya, Karena masing- masing pedagang asongan menjual barang adagangan yang berbeda.

Dengan adanya fenomena tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti tentang “Kepercayaan diri Pedagang Asongan di Lingkungan FKIP Universitas Riau” Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kepercayaan diri pedagang asongan di lingkung FKIP Universitas Riau.

Sesuai dengan judul penelitian yaitu “Kepercayaan diri Pedagang Asongan di Lingkungan FKIP Universitas Riau”, maka perlu dijelaskan beberapa istilah yaitu:

1. Kepercayaan Diri

Menurut Maslow dalam Kartono Kartini (2000 : 202) kepercayaan diri merupakan modal dasar untuk pengembangan aktualisasi diri. Sementara itu, kurangnya percaya diri akan menghambat pengembangan potensi diri. Jadi orang yang kurang percaya diri akan menjadi seseorang yang pesimis dalam menghadapi tantangan, takut dan ragu-ragu untuk menyampaikan gagasan, serta bimbang dalam menentukan pilihan dan sering membanding-bandingkan dirinya dengan orang lain.

2. Pedagang asongan

Menurut Tulus Haryono dalam Jaya Kurnia (2016 : 21) adalah bahwa pedagang asongan adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal

Dari penjelasan istilah diatas maka peneliti dapat memaparkan defenisi operasional bahwa yang dimaksud dengan proses untuk mencapai tujuan suatu kegiatan individu merasa yakin terhadap tindakan yang dilakukan, Individu merasa diterima oleh kelompoknya, Percaya pada dirinya sendiri serta memiliki ketenangan sikap dengan menghitung total skor jawaban responden berdasarkan dokumen, observasi, dan wawancara.

Adapun bentuk mengemukakan bahwa Kepercayaan diri Pedagang Asongan di Lingkungan FKIP Universitas Riau menurut Alviatin dan Martaniah dalam Nino Dwi Ariani Putri (2016: 7) meliputi:

1. Individu merasa yakin terhadap tindakan yang dilakukan
2. Individu merasa diterima oleh kelompoknya
3. Percaya pada dirinya sendiri serta memiliki ketenangan sikap

Menurut Cox dalam Danang Wicaksono (2009 : 21) kepercayaan diri secara umum merupakan bagian penting dan karakteristik kepribadian seseorang yang dapat memfasilitasi kehidupan seseorang. Lebih lanjut dikatakan pula bahwa kepercayaan diri yang rendah akan memiliki pengaruh negatif terhadap penampilan seseorang.

Menurut Maslow dalam Kartono Kartini (2000 : 202) kepercayaan diri merupakan modal dasar untuk pengembangan aktualisasi diri. Sementara itu, kurangnya percaya diri akan menghambat pengembangan potensi diri. Jadi orang yang kurang percaya diri akan menjadi seseorang yang pesimis dalam menghadapi tantangan, takut dan ragu-ragu untuk menyampaikan gagasan, serta bimbang dalam menentukan pilihan dan sering membanding-bandingkan dirinya dengan orang lain. Dapat disimpulkan bahwa percaya diri dapat diartikan bahwa suatu kepercayaan akan kemampuan sendiri yang memadai dan menyadari kemampuan yang dimiliki dapat dimanfaatkan secara tepat.

Menurut Tulus Haryono dalam Jaya Kurnia (2016 : 21) adalah bahwa pedagang asongan adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal.

Keputusan Menteri Keuangan RI No. 597/KMK.04/2001 Tanggal 23 November 2001. Kaki Lima atau Asongan adalah tempat-tempat penjualan eceran yang terbuat dari bangunan tidak permanen, yang sewaktu-waktu dapat dipindahkan sesuai dengan keinginan pemiliknya. Pedagang Kaki Lima atau Pedagang Asongan adalah orang yang mengusahakan atau yang menguasai Kaki Lima atau asongan.

Menurut Mangunharja dalam Hifni Mubarak (2016 : 24 - 25) adalah faktor fisik, faktor mental dan faktor sosial. Menurut Mangunharja adalah faktor fisik, faktor mental dan faktor sosial.

a. Faktor Fisik

Keadaan fisik seperti kegemukan, cacat anggota tubuh atau rusaknya salah satu indera merupakan kekurangan yang jelas terlihat oleh orang lain. Akan menimbulkan perasaan tidak berharga terhadap keadaan fisiknya, karena seseorang amat merasakan kekurangan yang ada pada dirinya jika dibandingkan dengan orang lain. Jadi dari hal tersebut seseorang tersebut tidak dapat bereaksi secara positif dan timbullah rasa minder yang berkembang menjadi rasa tidak percaya diri.

b. Faktor Mental

Seseorang akan percaya diri karena mempunyai kemampuan yang cenderung tinggi, seperti bakat atau keahlian khusus yang dimilikinya.

c. Faktor Sosial

Kepercayaan diri terbentuk melalui dukungan sosial dari dukungan orang tua dan dukungan orang sekitarnya. Keadaan keluarga lingkungan sosial merupakan lingkungan hidup utama dalam kehidupan setiap orang.

Menurut Hakim dalam Hifni Mubarak (2016 : 19 - 21) ciri ciri orang yang mempunyai kepercayaan diri yaitu:

a. Percaya pada kemampuan sendiri

Suatu keyakinan atas diri sendiri terhadap segala fenomena yang terjadi yang berhubungan dengan kemampuan individu untuk mengevaluasi serta mengatasi fenomena yang terjadi tersebut. Kemampuan adalah potensi yang dimiliki seseorang untuk meraih atau dapat diartikan sebagai bakat, kreativitas, kepandaian, prestasi, kepemimpinan dan lain-lain yang dipakai untuk mengerjakan sesuatu. Kepercayaan atau keyakinan pada kemampuan yang ada pada diri seseorang adalah salah satu sifat orang yang percaya diri. Apabila orang yang percaya diri telah meyakini kemampuan dirinya dan sanggup untuk mengembangkannya, rasa percaya diri akan timbul bila kita melakukan kegiatan yang bisa kita lakukan. Artinya keyakinan dan rasa percaya diri itu timbul pada saat seseorang mengerjakan sesuatu dengan kemampuan yang ada pada dirinya.

a. Bertindak mandiri dalam mengambil keputusan

Dapat bertindak dalam mengambil keputusan terhadap diri yang dilakukan secara mandiri atau tanpa adanya keterlibatan orang lain dan mampu dan mampu untuk menyakini kegiatan yang diambil. Individu terbiasa menentukan sendiri tujuan yang bisa dicapai, tidak selalu harus bergantung pada orang lain untuk menyelesaikan masalah yang ia hadapi. Serta mempunyai banyak energi dan semangat karena mempunyai motivasi yang tinggi untuk bertindak mandiri dalam mengambil keputusan seperti yang ia inginkan dan butuhkan.

b. Memiliki rasa positif terhadap diri sendiri

Adanya penilaian yang baik dari dalam diri sendiri, baik dari pandangan maupun tindakan yang dilakukan yang menimbulkan rasa positif terhadap diri sendiri. Sikap menerima diri apa adanya itu akhirnya dapat tumbuh berkembang sehingga orang percaya diri dan dapat menghargai orang lain dengan segala kekurangan dan kelebihanannya. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri, jika Mendapat kegagalan biasanya mereka tetap dapat meninjau kembali sisi positif dari kegagalan itu. Setiap orang pasti pernah mengalami kegagalan baik kebutuhan, harapan dan cita-citanya. Untuk menyikapi kegagalan dengan bijak diperlukan sebuah keteguhan hati dan semangat untuk bersikap positif.

c. Berani mengungkapkan pendapat

Adanya suatu sikap mampu mengutamakan dalam diri yang ingin diungkapkan kepada orang lain tanpa adanya paksaan atau rasa yang dapat menghambat pengungkapan tersebut. Individu dapat berbicara didepan umum tanpa adanya rasa takut, berbicara dengan memakai nalar dan secara fasih, dapat berbincang-bincang dengan orang dari segala usia dan segala jenis latar belakang. Serta menyatakan kebutuhan secara langsung dan terusterang, berani mengeluh jika merasa tidak nyaman dan dapat berkampanye didepan orang banyak.

Faktor Penyebab Menjadi Pedagang Asongan

Faktor penyebab menjadi pedagang asongan menurut Permaidid dalam Rudi Rahmat (2017 : 2) mengungkapkan:

1. Kesulitan ekonomi : krisis keuangan yang terjadi dan menyebabkan harga-harga naik serta juga banyaknya kehilangan pekerjaan atau menganggur. Pedagang kaki lima dan asongan menjadi pilihan untuk mempertahankan hidupnya dengan modal yang terbatas dan media yang seadanya.
2. Sempitnya lapangan pekerjaan : Sempitnya lapangan pekerjaan membuatnya banyaknya yang menganggur. Dengan memilih menjadi pedagang asongan dengan modal kecil tanpa harus perlu punya kios atau toko. Yang terpenting bisa menafkahi keluarga.
3. Urbanisasi : perpindahan dari desa kekota. datangnya orang desa kekota karena mereka menganggap kota besar banyak nya membuka lapangan pekerjaan serta gaji yang memungkinkan untuk mengubah hidupnya.Serta kesenjangan ekonomi yang membuat banyaknya orang dari desa kekota.

Ciri – ciri pedagang asongan

Menurut Andikaputra (2016) tempat penjualan pedagang asongan adalah di terminal, stasiun, bus, kereta api, di lampu lalu lintas (*traffic light*), dan di tempat-tempat strategis lainnya. Ciri –ciri sektor informal :

- 1) Modal usahanya relatif kecil
- 2) Peralatan yang digunakan sederhana
- 3) Tidak memerlukan izin pemerintah
- 4) Ruang lingkup usahanya kecil
- 5) Umumnya hanya dilakukan oleh anggota keluarga
- 6) Dalam pengelolaan tidak memerlukan pendidikan atau keahlian khusus, namun hanya berdasarkan pengalaman.

Indikator partisipasi masyarakat dalam mengikuti pedagang asongan

Menurut Afiatin dan Martaniah dalam Nino Dwi Ariani Putri (2016 : 7) aspek-aspek dari kepercayaan diri yaitu :

- a. Individu merasa yakin terhadap tindakan yang dilakukan, adanya keyakinan terhadap kekuatan, kemampuan, dan keterampilan yang dimiliki, ia merasa optimis, cukup ambisius, tidak selalu memerlukan bantuan orang lain, mampu menghadapi tugas dengan baik (mampu menyelesaikan tugas sampai tuntas) dan bekerja efektif (bekerja secara tepat sehingga dapat tercapai tujuan yang diinginkan)
- b. Individu merasa diterima oleh kelompoknya. Kemampuan dalam hubungan sosial, merasa orang lain menyukainya, bertanggung jawab dan tidak mementingkan diri sendiri, berani mengemukakan pendapat.
- c. Percaya pada dirinya sendiri serta memiliki ketenangan sikap, adanya keyakinan terhadap kekuatan dan kemampuannya. Ia merasa mampu untuk bisa mencapai tujuan atau harapan yang diinginkan, merasa mampu untuk menghadapi lingkungan yang semakin menantang dan kepercayaan atas keputusan atau pendapatnya, tidak terlalu cemas dalam tindakan ketika memiliki masalah, tidak mudah gugup dan cukup toleran dalam berbagai macam keadaan atau masalah

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Tempat penelitian ini dilaksanakan di Lingkungan FKIP Universitas Riau, kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Waktu penelitian di perkirakan 5 bulan yaitu mulai dari selesainya seminar proposal dan di setujui untuk diterukan sampai akhir ujian sarjana. Jenis penelitian deskriptif naturalistik, dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Subjek dalam penelitian ini berjumlah 4 orang.

Teknik Analisis data dalam penelitian ini, Teknik Analisis Data dalam penelitian ini adalah teknik analisis data kualitatif. Data kualitatif adalah semua bahan, keterangan dan fakta-fakta yang tidak dapat di ukur dan dihitung gsecara matematis karena berwujud keterangan verbal kalimat dan kata. Selain itu, data kualitatif lebih bersifat proses.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Penjelasan Data

Individu merasa yakin terhadap tindakan yang dilakukan, terdiri dari sub indikator kekuatan, kemampuan, keterampilan yang dimiliki, optimis, cukup ambisius, tidak memerlukan bantuan orang lain, mampu menghadapi tugas dengan baik, bekerja efektif, Individu merasa diterima oleh kelompoknya, terdiri dari sub indakator kemampuan dalam hubungan sosial, merasa orang lain menyukainya, bertanggung jawab dan tidak mementingkan diri sendiri, berani mengemukakan pendapat, 3) percaya pada dirinya sendiri serta memiliki ketenangan hidup terdiri dari sub indakator merasa mampu untuk bisa mencapai tujuan atau harapan yang diinginkan, merasa mampu untuk menghadapi lingkungan yang semakin menantang dan kepercayaan atas keputusan atau pendapatnya, tidak terlalu cemas dalam tindakan ketika memiliki masalah, tidak mudah gugup dan cukup toleran dalam berbagai macam keadaan dan masalah.

Penyajian dan Analisis Data

1. Individu Merasa Yakin Terhadap Tindakan Yang Dilakukan

NS, YW, MS, AD memiliki kekuatan yang menjadikan dorongan dengan keahlian yang dimiliki pedagang asongan. Memiliki keterampilan,yakin terhadap yang ditekuni serta demi meningkatkan ekonomi keluarga.

2. Individu Merasa Diterima Oleh Kelompoknya

pedagang asongan mampu berbaur dengan lingkungan tempat dia berjualan sekaligus mencari teman, karena mereka menganggap bisa saling membantu dengan pedagang lainnya agar jualan berjalan lancar, para pedagang asongan kepada pembeli, masing – masing mereka memiliki pelanggan tetap yang selalu menunggu untuk membeli barang dagangan mereka. pedagang asongan pernah membantu menjaga barang dagangan pedagang asongan lainnya, guna menjaga

silaturahmi dengan baik pedagang asongan mengatakan tidak ada pungutan liar buat pedagang asongan di lingkungan FKIP Universitas Riau.

3. Percaya Pada Dirinya Sendiri Serta Memiliki Ketenangan Sikap

NS, YW, MS dan AD mereka memiliki kepercayaan diri dalam berdagang serta toleransi dalam berdagang, tidak terlalu mencemaskan jika ada yang berdagang sama dengannya. adanya kepercayaan diri para pedagang asongan. Maka dari itu barang yang akan di dagangkan sudah ditentukan.

Pembahasan Dan Hasil Analisa

Dari hasil analisa data berdasarkan skor nilai yang telah diuraikan peneliti diatas, maka kesimpulan hasil analisa data sebagai berikut:

1. Individu merasa yakin pedagang asongan berdagang dengan cara menjajakan barang dagangannya kemana saja, maka dari itu pedagang asongan harus menjajakan barang dagangannya sendiri. Mampu menghadapi tugas dengan baik pedagang asongan menghadapi tugasnya dengan baik dilatar belakangi demi menghidupi keluarga dan menambah pemasukan ekonomi, ditambah tidak adalagi pekerjaan lain. Para pedagang asongan merasa percaya diri dengan menjajakan barang dagangannya serta keuntungan yang menjajikan. Bekerja efektif disini pedagang asongan ini tidak bisa memastikan barang dagangannya habis terjual. Salah satu faktor yang menghambat barang dagangan tidak habis terjual di karenakan faktor cuaca yang tidak mendukung terhadap 3 pedagang asongan.
2. Individu merasa di terima dikelompok, sikap ramah tamah yang ditunjukkan kepada pembeli, membuat pembeli ingin kembali lagi untuk membeli barang dagangan para pedagang asongan. Bertanggung jawab dan tidak mementingkan diri sendiri, para pedagang asongan saling membantu satu sama lain dalam berdagang. Berani mengemukakan pendapat yaitu para pedagang asongan berhak meluahkan yang dirasakan selama berdagang.
3. Percaya pada dirinya sendiri serta memiliki ketenangan sikap, pedagang asongan selalu bersyukur dengan penghasilan yang didapati. Tidak terlalu cemas dalam tindakan ketika memiliki masalah. Para pedagang asongan ini tidak mempermasalahkan jika ada yang berdagang yang sama dengannya, karena mereka menganggap rezeki yang sudah ditentukan oleh Allah Swt. sebagian pedagang asongan tersebut pernah mengalami kompelen dari pembeli, seperti pedagang asongan yang berjualan buah. Pedagang asongan ini pernah mendapati kompelen dari pembeli bahwasanya buah yang didagangkannya tidak segar, tetapi kenyataannya pembeli tersebut membeli buah di pedagang asongan yang lain. Sedangkan pedagang asongan es lilin mendapati kompelen dari pembeli karena kacang hijau yang di dagangkannya kurang manis. Tidak mudah gugup dan cukup toleran dalam berbagai macam keadaan masalah. Para pedagang asongan ini memberikan barang dagangannya secara gratis kepada pembeli yang mempunyai kekurangan uang saat membeli dagangannya tersebut.

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang asongan, maka hasil penelitian ini dengan cara individu merasa yakin terhadap tindakan yang dilakukan pedagang asongan, yaitu pedagang asongan sudah yakin terhadap tindakan yang dilakukan. Mengetahui resiko dalam keputusan yang diambil serta berpengaruh sesuai dengan keterampilan yang dimiliki pedagang asongan dan meningkatkan ekonomi keluarga. Sedangkan individu merasa yakin diterima dikelompok pedagang asongan dengan pedagang asongan lainnya dengan cara para pedagang asongan berbaaur dengan pedagang asongan lainnya. Selanjutnya percaya pada dirinya sendiri serta memiliki ketenangan sikap pedagang asongan sudah percaya pada kemampuan yang dimiliki

Inti dari implementasi ini adalah untuk meningkatkan ekonomi keluarga, dengan bekerja sebagai pedagang asongan, ekonomi keluarga ini membaik dari sebelumnya. Faktor kepercayaan diri pedagang asongan ditinjau dari faktor penghambat, (1) Sebagian pedagang asongan tidak memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjajakan barang dagangannya. (2) Faktor cuaca yang kurang bersahabat membuat pendapatan para pedagang asongan menjadi terhambat. Faktor pendukung, (1) Dorongan yang membuat pedagang asongan masih tetap memilih menjadi pedagang asongan dipengaruhi oleh faktor keluarga. (2) Sebagian pedagang asongan memilih berdagang dan menjad pedagang asongan dikarenakan banyak nya pengangguran serta pemikiran yang sempit dan tidak memiliki keterampilan.

Rekomendasi

Berdasarkan temuan penelitian dan kesimpulan yang telah di kemukaka, ada beberapa hal yang peneliti direkomendasikan agar kiranya dapat bermanfaat diantaranya:

1. Kebijakan FKIP yang membolehkan para pedagang asongan berdagang di lingkungan FKIP sudah baik, tetapi krangnya tempat sampah di lingkungan FKIP dan mengakibatkan lingkungan FKIP menjadi kotor.
2. Pedagang asongan kurang percaya diri dalam menjajakan barang dagangannya, seharusnya para pedagang asongan lebih percaya diri dan memiliki sikap optimis.
3. Sebaiknya para pedagang asongan lebih memiliki kreativitas dalam menarik pembeli untuk membeli barang dagangan yang dijajakan

DAFTAR PUSTAKA

- Andickaputra. 2016. *Pedagang Kaki Lima Dan Pedagang Asongan*. (Online), <http://andickaputra.blogspot.com/2016/06/pedagang-kaki-lima-dan-pedagang-asongan.html> (diakses 27 Juni 2016)
- Apta, Mylsidayu. 2015. *Psikologi Olahraga*. Jakarta : PT Bumi Aksara
- Danang Wicaksono. 2009. Pengaruh Kepercayaan Diri, Motivasi Belajar Sebagai Akibat dari Latihan Bola Voli Terhadap Prestasi Belajar Atlet di Sekolah. Tesis tidak dipublikasikan. Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta
- Ermawati. 2015. Pengaruh Pengetahuan Wirausaha dan Kepercayaan Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswi Kelas XI Jurusan Pemasaran SMKN 02 Semarang. Skripsi tidak dipublikasikan. Universitas Semarang. Semarang
- Emzir. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Hifni Mubarak. 2016. Hubungan Kepercayaan Diri dengan kreativitas pada siswa kelas VII SMPN 10 Malang. Skripsi tidak dipublikasikan. Univeristas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Malang
- Jaya Kurnia. 2016. *Pengertian Pedagang Asongan Menurut Para Ahli*. (Online), <https://pengayaan.com/pengertian-pedagang-asongan-menurut-para-ahli/> (diakses 21 Agustus 2016)
- Jumalia. 2018. Pengaruh Kepercayaan Diri dan Kemampuan Komunikasi Matematika Terhadap Hasil Belajar Matematika Siswa Kelas VIII SMP Negeri 5 Majane. Skripsi tidak dipublikasikan. Universitas Makasar. Makasar
- Kartono kartini. 2000. *Psikologi Anak*. Alumni. Jakarta
- Lexy J. Moleong. 2007. *Metode penelitian kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Lexy J.Moleong. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Menteri Keuangan RI No 597/KMK.04/2001 tanggal 23 november 2001
- Nino Dwi Ariani Putri. 2016. Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Prokrastinasi Akademik Mahasiswa. Skripsi tidak dipublikasikan. Universitas Muhammadiyah. Malang

Rudi Rahmat. 2017. *Kehidupan Sosial Pedagang Asongan Dalam Karya Seni Lukis Realis Kontemporer*. Skripsi tidak dipublikasikan. Universitas Negeri Padang. Padang

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Alfabeta. Bandung

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta