

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. Prinsip kerja keras adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan, tetapi harus melalui proses yang penuh dengan tantangan. Manusia menginginkan hasil yang cepat dan tidak mau rugi dalam berwirausaha, sehingga mengakibatkan adanya persaingan yang dapat menimbulkan permasalahan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari (Hasyim, 2018).

Susahnya mendapat pekerjaan disertai hidup dalam kesusahan, membuat orang mencari jalan pintas, bahkan dapat melakukan sesuatu yang tidak masuk akal dan nalar akibat sulitnya akses menuju sebuah kehidupan yang sukses dan selalu beruntung (Fakhran, 2015). Sesuatu yang tidak masuk akal dan nalar tersebut seperti halnya dengan cara menggunakan *penglaris* untuk usahanya, agar terhindar dari hal yang membahayakan dan dilancarkan rezekinya (Hasyim, 2018). Tindakan ini termasuk aktivitas perdukunan yang meliputi hal-hal tidak masuk akal namun dipercayai oleh banyak orang.

Menurut Nugraha (2010), fenomena *penglaris* menjadi cerminan realitas dinamika ekonomi masyarakat Indonesia. Fenomena *penglaris* dapat memberikan harapan bagi mereka yang mempercayainya. Hal ini menunjukkan bahwa para pelaku usaha seperti pedagang dalam menjalankan usahanya, kadang-kadang menggunakan media-media mistik untuk membantu mengembangkan usahanya. Media-media mistik (*penglaris*) tersebut kemudian menjadi suatu kepercayaan masyarakat khususnya para pelaku usaha dalam berdagang.

Penggunaan *penglaris* kemungkinan disebabkan karena kehidupan yang selalu susah dan kekurangan, ketika seseorang ingin segera mengubah perekonomiannya lebih baik di mana ingin cepat dan tidak mau rugi tetapi di sisi lain minimnya pendidikan dan tidak memiliki kemampuan dalam bekerja sehingga itu bisa menyebabkan seseorang melakukan berbagai cara. Selain itu juga ketika terjadi persaingan ketat antara pedagang satu dengan pedagang

lainnya. Persaingan usaha tersebut mengakibatkan adanya kecurangan yang digunakan untuk menarik pelanggan atau pembeli, apabila seseorang tersebut tidak memiliki kemampuan dalam memajukan usahanya (hasil wawancara dengan pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris* pada tanggal 12 mei 2018).

Salah satu pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris* menerangkan bahwa dulu sebelum menjadi pedagang, pernah bekerja sebagai peternak ayam karena melamar pekerjaan sebagai buruh di pabrik-pabrik namun tidak kunjung membuahkan hasil dan menjadi peternakpun tidak berhasil sehingga beralih berdagang (hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 22 mei 2018). Nyatanya mencari pekerjaan di zaman sekarang tidaklah mudah jika tidak didukung dengan adanya ijazah maupun prestasi. Apalagi latar belakang pendidikan pedagang tersebut hanya tamatan Sekolah Dasar (SD). Tjiptoherijanto dan Nagib (2008) mengungkapkan jika semakin tinggi tingkat pendidikan dan latihan seseorang, semakin tinggi tingkat produktivitasnya. Ketika keadaan ekonomi semakin memburuk dan kebutuhan keluarga semakin banyak sedangkan hasil yang diperoleh selalu kurang, membuatnya tertarik menggunakan *penglaris*. Adanya kebutuhan yang mendesaklah menjadi pemicu pedagang kaki lima terpengaruh untuk menggunakan *penglaris*.

Sebuah penelitian yang dilakukan Mun'in, Rafiq (2013) tentang kehidupan "bakul" sate Madura yang merantau di Yogyakarta, ditemukan bahwa pedagang dari Madura di Yogyakarta menggunakan jimat Qur'ani yang berasal dari ayat al-quran Surat Yusuf. Jimat dianggap sebuah benda bertuah yang diyakini memiliki kekuatan ghaib sebagai penghubung antara dirinya dengan sang Khalik. Dengan menggunakan jimat, dagangan yang dijual menjadi laku keras karena banyak pembeli dan pelanggan yang berminat untuk menikmatinya.

Selain itu juga, berita yang dimuat dalam Bangka Tribun News (2017) memberitakan bahwa ada seorang pembeli yang hendak membeli sate di pinggir jalan Jakarta bersama keponakannya yang masih kecil. Baru sampai di tempat penjual sate gerobak, tiba-tiba keponakannya ketakutan karena melihat makhluk yang bermata merah sedang mengencingi sate-satenya. Hal serupa juga terjadi di Bogor, di mana ada sebuah warung soto yang sangat ramai. Ketika ada anak kecil

bersama ibunya membeli, anaknya melihat bahwa ada makhluk bertubuh besar yang sedang mengeluarkan air liur di atas panci sotonya. Kejadian-kejadian yang dialami pembeli bukan hanya di tempat itu saja, tetapi banyak sekali ditemukan di tempat-tempat lain yang menggunakan *penglaris* dalam melariskan dagangannya.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata *penglaris* berasal dari kata laris yang artinya cepat laku (tentang barang jualan), sehingga ada dua pengertian tentang *penglaris*. Pertama, mantera atau jimat untuk membuat laris. Dan kedua, barang dagangan yang dijual murah agar yang lain dapat laku (biasanya penjualan pertama). Selain itu juga untuk melariskan dagangannya, biasanya dibantu oleh sesuatu yang mistik, seperti memakai jin *penglaris*, benda yang dianggap keramat, atau sesuatu yang diperoleh dari dukun (hasil wawancara dengan *informan* pada tanggal 21 Mei 2018).

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada tanggal (21 mei 2018, pukul 16:45) *informan* menyatakan bahwa setiap dukun memiliki cara tersendiri untuk melariskan dagangan, seperti menggunakan centong, telur dibungkus kain putih lalu dirajah, dan lainnya. *Penglaris* memiliki tingkatan tersendiri, di mana dari tingkat tinggi sampai tingkat rendah. Hal tersebut sesuai dengan apa yang digunakan dan dampak apa yang akan terjadi. Semakin tinggi tingkatannya maka akan semakin besar pula resiko yang akan terjadi, seperti meminta tumbal dan sebagainya.

Menurut *informan*, sebelum menggunakan *penglaris* ia merasa hasil yang diperoleh selalu kurang modal dan terkadang modal yang dikeluarkan tidak kembali lagi, sehingga keuntungan banyak pun jarang diperoleh. Selain itu juga karena malu pada orang lain dan keinginannya besar sehingga memutuskan untuk menggunakan *penglaris*. Sejak itulah penghasilan yang diperoleh menjadi banyak dan tidak mengalami kerugian dalam berdagang (hasil wawancara pada tanggal 21 mei 2018). Ketika pedagang yang memilih menggunakan *penglaris* dalam melancarkan usahanya, ia merasa senang karena dagangannya laris dan mendapatkan keuntungan tanpa ada ruginya. Akan tetapi di sisi lain merasa tidak tenang karena keluarganya sering mengalami masalah akibat penggunaan

penglaris. Seperti yang dikemukakan oleh *informan* dalam wawancara oleh peneliti:

“Iya merasa senang pas laris. Ya karena penghasilannya lumayan bisa menghidupi keluarga. Kalau dulu pas soto ayam seharga 7000/porsi itu sampek mendapatkan jutaan setiap harinya. Tetapi di sisi lain waktu dapat banyak ya laris tapi masalah selalu datang. Maksudnya masalah tak terduga tau-tau sakit, sembuh sakit lagi. Emang laris tapi masalah rumah tangga kurang senang. Akhirnya di hati itu timbul pikiran yang gak tenang. Gara-gara cara yang tidak tepat ini yang membuat gitu tapi yang mau bicara gak bisa bicara hanya di hati tok”. (Wawancara dengan TH usia 45 tahun, pada tanggal 22 Mei 2018)

Pernyataan dari *informan* di atas, sejak menggunakan *penglaris* ia bisa mendapatkan uang yang banyak, sehingga hal itu membuat *informan* merasa senang. Tetapi di sisi lain, *informan* merasa tidak tenang dikarenakan anggota keluarganya harus mengalami masalah akibat ia menggunakan *penglaris*. Selain itu menurut *informan*, ia merasa gagal dan berhasil dalam usahanya, di mana ia merasa gagal ketika ada yang belum sesuai dengan harapan. Ketika tingkah laku yang diarahkan pada pencapaian kepuasan tidak dapat mendatangkan kepuasan yang selalu diharapkan, individu mengalami kegagalan dan kegagalan tersebut dapat menimbulkan kekecewaan/frustrasi pada individu yang bersangkutan (Santoso, 2010). *Informan* mengaku sejak bekerja sebagai pedagang kaki lima harapannya terpenuhi tetapi di sisi lain kegagalan juga menghampiri ketika rumah tangganya tidak membaik sehingga hal itu yang membuat *informan* putus asa untuk bisa memenuhi harapannya (hasil wawancara pada tanggal 22 mei 2018).

Selain itu, ketika ingin berhenti menggunakan *penglaris* tetapi sulit untuk berhenti dan khawatir terjadi sesuatu yang tidak diharapkan pada diri dan keluarganya. Pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris* juga merasa berada dalam kondisi dilematis ketika keinginan mereka untuk meninggalkan penggunaan *penglaris*, namun sampai saat ini masih membutuhkan uang dari penghasilan yang diperolehnya dan belum bisa berhenti karena sulit untuk berhenti karena sama-sama memiliki konsekuensi. Semua itu dikarenakan mereka tidak menemukan alternatif pekerjaan lain yang dapat menjamin mereka memperoleh penghasilan tinggi selain menggunakan *penglaris* (hasil wawancara dengan TH pada tanggal 22 mei 2018).

Konsekuensi yang harus dihadapi dengan terus menjalankan pekerjaannya sebagai pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris* adalah terus mengabaikan masalah yang menghampiri dan hati nuraninya (hasil wawancara pada tanggal 22 Mei 2018). Konflik internal yang mendera pada pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris* juga biasa disebut dengan konflik intrapersonal. Menurut Ahmadi (2009) konflik inter-individu atau yang disebut dengan konflik intrapersonal merupakan tipe yang paling erat kaitannya dengan emosi individu hingga tingkat keresahan yang paling tinggi. Konflik dapat muncul dari kelebihan beban (*roleh overloads*) atau karena ketidaksesuaian seseorang dalam menerapkan peranan (*person role incompatibilities*). Hal ini didukung dengan penelitian Noviana dan Suci (2010) yang menyebutkan konflik intrapersonal dapat terjadi ketika harapan tidak sejalan dengan kenyataan. Konflik terjadi tidak hanya dalam bentuk tindakan, tetapi juga dalam bentuk persepsi.

Pedagang yang menggunakan *penglaris* sering kali sulit untuk bisa tidur nyenyak, gelisah, sering sakit-sakitan dan di akhir merasa menyesal karena berjualan dengan menggunakan *penglaris*. Dibuktikan dengan hasil wawancara dengan *informan* sebagai berikut:

“Ya terkadang. Karena itu, kalau dipikir-pikir tidak ada gunanya punya uang banyak tapi hidup saya belum tentram. Di mana tidur sudah tidak enak tidur, jadi keseringan sakit jadinya ya nyeselnya di akhir-akhir gini.” (Wawancara dengan AM, pada tanggal 15 Juni 2018)

Pedagang yang menggunakan *penglaris* juga cenderung gampang marah dan emosi yang tidak stabil, sehingga seringkali membuat hawa rumahnya menjadi panas. Menurut *informan*, ia mengaku bahwa sering mudah marah ketika mengalami pertentangan yang berlawanan dalam hidupnya, di mana kemarahan merupakan tingkah laku nyata individu yang berguna untuk mengganti reaksi individu tersebut pada penyebab frustrasi dan dilakukan dengan cepat serta mengalahkan individu (Santoso, 2010). Ada yang dengan melamun dan membayangkan ke depannya nanti akan terjadi apa sehingga menambah beban pikiran, di mana fantasi/khayalan adalah bersifat kodrat/jawaban pada anak dan yang kebetulan berupa lamunan umum pada remaja dan orang dewasa menjadi ciri reaksi terhadap ketidaksenangan, kegagalan, dan kekecewaan (Santoso, 2010).

Perasaan takut akan situasi yang dialaminya juga menghampiri, di mana ketakutan juga termasuk emosi negatif yang kuat dari frustrasi dan dapat dilihat pada tingkah laku nyata (Santoso, 2010). dibuktikan dalam wawancara dengan peneliti:

“Kadang-kadang di rumah tangga tuh hawanya panas, kadang-kadang gampang emosi, pas kadang-kadang ngelamun, banyak pikiran. Jadi selalu inget tok kejadian ini. Ya itu pikiran itu gampangannya gak bisa tenang. Selalu dihantui perasaan takut.”

Mereka cenderung lari dalam masalah daripada menyelesaikan masalah. Ketika mengalami masalah sering kali melampiaskan ke hal-hal yang negatif, seperti minum minuman keras untuk menghilangkan pikirannya. Hal itu juga dibuktikan dalam wawancara dengan peneliti:

“Kadang-kadang itu pulang dari dagang, pikiran itu ngelamun ngebayangin. Ini suatu saat akan ada kejadian apa. Jadi tidur itu gak bisa tidur. Mau keluar bingung. Pas kadang-kadang melampiaskannya itu bisa tidur itu kadang-kadang mau di buat minum itu. Jadi ngilangin stres itu.”(Wawancara dengan TH pada tanggal 21 Mei 2018)

Hasil wawancara diatas sesuai dengan adanya salah satu indikator konflik intrapersonal menurut Wijono (2015) yang menyebutkan adanya suatu perjangkan antara keinginan dan pertentangan yang ada dalam diri individu berupa pertentangan psikis seperti stres, dan berusaha melawannya. Menurut Ahmadi (2009) ketika seseorang mempunyai konflik akan mengalami perubahan sikap dan kepribadian individu, baik yang mengarah ke hal yang positif maupun ke hal yang negatif. Penyebab dari terjadinya konflik itu sendiri karena keinginan yang tidak sesuai dengan hasil yang didapat atau kenyataan tidak sesuai dengan apa yang dia harapkan. Sehingga seseorang akan mengalami konflik intrapersonal dalam diri individu.

Ketika ingin berhenti tetapi selalu gagal karena jika sudah memakai *penglaris* harus diperpanjang dan jika ingin berhenti semua yang diperoleh akan berangsur habis. Akhirnya dengan berat hati dan alasan keterpaksaan karena permasalahan ekonomi tersebut pedagang kaki lima masih bertahan untuk berjualan dengan menggunakan *penglaris*. Selain itu juga karena efek dari kesalahan yang ia lakukan dari awal dengan menggunakan cara yang tidak halal, sehingga sulit untuk berganti posisi pekerjaan yang halal dengan cara tanpa menggunakan *penglaris*. Informan menerangkan bahwa saat ini ia terpaksa harus

berbohong kepada istrinya bahwasanya ia berjualan dengan menggunakan *penglaris*. Hal itu ia lakukan karena belum habisnya masa penggunaan *penglaris* dan tidak bisa berhenti di tengah perjalanan (hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 22 mei 2018). Pedagang kaki lima tersebut juga menambahkan keterangan jika saat ini takdirnya harus seperti ini adanya meskipun tidak membuatnya bahagia dan serba salah, namun tidak menampik jika suatu saat nanti ingin benar-benar bisa meninggalkan masa tuanya dengan pekerjaan yang lebih baik lainnya.

Semiun (2010) memaparkan bahwa pengaruh konflik pada tingkah laku akan tergantung pada kekuatan konflik-konflik itu sendiri dan juga pada tipe kepribadian yang dimiliki seseorang. Semiun (2010) juga ikut menambahkan paparan bahwa konflik-konflik itu biasanya berakhir dengan frustrasi dan banyak tegangan yang diakibatkannya menjadi faktor-faktor dinamik yang berfungsi sebagai faktor yang langsung menentukan penyesuaian diri dan kesehatan mental seseorang. Sehingga memunculkan tanda tanya konflik-konflik apa saja yang dialami dalam diri pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris*

Dari penjabaran masalah di atas menunjukkan bahwa pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris* mengalami konflik intrapersonal. Hal itu dilihat dari indikator dari Wijono (2015) di mana konflik antara individu dengan dirinya sendiri atau biasa disebut dengan konflik intrapersonal akan muncul ketika individu merasa bahwa dalam dirinya mengalami: adanya suatu pertentangan antara perasaan senang dan frustrasi, gagal dan berhasil, berharap dan putus asa; Adanya dua gagasan atau lebih yang berupa pertentangan, gerakan hati (*impuls*) yang saling berlawanan dan terjadi ketegangan emosi. Adanya suatu perjuangan antara keinginan dan pertentangan yang ada dalam diri individu berupa pertentangan psikis seperti merasa stres dan berusaha untuk melawannya.

Oleh sebab itu, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui konflik intrapersonal yang dialami oleh pedagang kaki lima terkait cara yang digunakan dengan menggunakan *penglaris*. Dengan ini peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Konflik Intrapersonal pada Pedagang Kaki Lima yang Menggunakan *Penglaris*.

1.2 Signifikansi Penelitian

Adapun signifikan dalam penelitian ini, yakni sebagai berikut; Hasil penelitian yang dilakukan oleh Sylvia Eka Wulandari (2016) tentang “*Konflik Intrapersonal pada Pelayan Wanita Warung Kopi Pangku (Studi di Desa Setrohadi, Kecamatan Duduk Sampeyan, Kabupaten Gresik)*”, dapat disimpulkan bahwa ada tiga responden yang mengalami tipe-tipe konflik intrapersonal yang berkaitan dengan pekerjaannya sebagai pelayan wanita warung kopi pangku yang melanggar norma sosial, norma agama dan norma hukum. Konflik intrapersonal yang mereka alami terjadi dalam ranah enam indikator konflik intrapersonal yaitu senang dan frustrasi, gagal dan berhasil, berharap dan putus asa, gerakan hati (*impuls*) yang saling berlawanan dan terjadi ketegangan emosi, stres, dan berusaha untuk melawan.

Kesamaan penelitian ini dengan penelitian di atas yaitu pada fokus penelitiannya sama-sama meneliti tentang konflik intrapersonal. Sedangkan perbedaan dan keunikan dari penelitian ini yaitu terletak pada subjek, dimana dalam penelitian ini nantinya peneliti akan menggunakan subjek yang berwirausaha kecil yaitu pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris* dan lokasi yang akan di jadikan objek penelitian.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Rusyda Nur Bani Hasyim (2018) tentang “*Penglaris dalam Perspektif Kyai Ilmu Hikmah*” menyimpulkan bahwa kewajaran sifat manusia yang menginginkan apa yang dikehendakinya terwujud, terlepas bagaimana dengan cara yang digunakan. Dalam penelitian ini bermaksud untuk mengkaji lebih jauh tentang bagaimana unsur-unsur magis dan ilmu hikmah dalam *penglaris* dan bagaimana praktek pengamalan *penglaris* dalam ilmu hikmah menurut perspektif kyai ilmu hikmah.

Penelitian di atas adalah penelitian kualitatif yang dilakukan dengan menggunakan metode penalaran induktif, bersumber pada buku-buku, yang diperkuat dengan wawancara pada narasumber yang berkaitan dengan judul skripsi ini, dan disertakan bukti dokumentasi foto, rekaman, dan sebagainya.

Kesamaan penelitian ini dengan penelitian di atas adalah sama-sama meneliti tentang *penglaris*. Sedangkan perbedaan dan keunikan penelitian ini

dengan penelitian di atas adalah fokus penelitian yakni mengenai masalah yang berkaitan dengan cara manusia mempertahankan usahanya dan melariskan usahanya terutama *penglaris* dalam ilmu hikmah. Sedangkan penelitian ini berfokus membahas macam-macam konflik intrapersonal yang terjadi pada pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris* dengan metode penelitian kualitatif.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Ika Musriana (2013) tentang “*Perubahan Hubungan Sosial dalam Keluarga pada Perempuan Madura yang Bekerja di Sektor Informal (Studi Biografi pada Keluarga Perempuan Pedagang Kaki Lima Suramadu Sisi Madura Asal Desa Pampong Kecamatan Labang Kabupaten Bangkalan)*” menyimpulkan bahwa penyebab terjadinya perubahan hubungan sosial dalam keluarga perempuan PKL Suramadu sisi Madura asal desa Pampong adalah dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari faktor kebutuhan (ekonomi), psikologis, dan pola pikir, sedangkan faktor eksternal terdiri dari perubahan geografis, kontak dan komunikasi dengan masyarakat, peluang/kesempatan, nilai budaya patriarki. Sedangkan perubahan hubungan sosial yang terjalin dalam keluarga tidak selalu bersifat asosiatif, ada yang bersifat disosiatif. Setelah menjadi PKL suramadu, hubungan dalam keluarga dari semula asosiatif berubah disosiatif, serta ada yang tetap mempertahankan hubungan dalam keluarga seperti sebelum menjadi PKL Suramadu.

Kesamaan penelitian ini dengan penelitian di atas yaitu pada metode penelitian dimana sama-sama menggunakan metode kualitatif. Selain itu, pengambilan subjek yang sama-sama menggunakan *snowball sampling* dan subjek yang digunakan adalah Pedagang Kaki Lima di Suramadu sisi Madura. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian di atas, dimana penelitian di atas bertujuan mengetahui penyebab terjadinya perubahan sosial dalam keluarga dengan studi biografi sedangkan peneliti dalam penelitian ini bertujuan mengetahui konflik intrapersonal dengan studi kasus.

Hal yang menarik pada penelitian ini yaitu tentang konflik intrapersonal pada pedagang kaki lima, karena belum ditemukan penelitian tentang konflik

intrapersonal pada pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris*. Berdasarkan hal tersebut, maka penelitian ini penting untuk dilakukan.

1.3 Fokus Penelitian

Penelitian ini akan memfokuskan pada konflik intrapersonal yang ditunjukkan pedagang kaki lima di lokasi penelitian. Pertanyaan yang hendak dicari jawabannya yaitu: Bagaimana konflik intrapersonal pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris*?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang bagaimana konflik intrapersonal yang dialami pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris*.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan teoritik (pengetahuan) bagi pengembangan disiplin ilmu pengetahuan, khususnya dalam Psikologi Sosial dan psikologi kepribadian serta disiplin ilmu lainnya yang berhubungan dengan konflik intrapersonal.

1.5.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Subjek Penelitian

Penelitian ini dapat menjadi informasi dan pengetahuan bagi pedagang tentang pikiran dan perasaan para pedagang yang telah memutuskan menjalani usahanya sebagai pedagang dengan cara menggunakan *penglaris*. Agar para pedagang tidak menggunakan *penglaris* lagi dan bisa bekerja dengan cara yang halal.

2. Bagi Masyarakat

Masyarakat dapat mengetahui bahwa pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris* juga mengalami konflik intrapersonal selama memilih menjalankan usahanya sehingga masyarakat bisa memberikan nasehat untuk tidak menggunakan *penglaris*.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan atau referensi tambahan pada penelitian selanjutnya, berkaitan dengan konflik intrapersonal pada pedagang kaki lima yang menggunakan *penglaris*.