

***ADVERSITY QUOTIENT* PADA MAHASISWA UIN RADEN
MAS SAID SURAKARTA DALAM BERWIRAUSAHA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Prodi Studi Psikologi Islam
Jurusan Psikologi dan Psikoterapi Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan guna Memperoleh Gelar Sarjana



Oleh :

NUR CHALIFAH HABRIAN DINI

NIM 19.11.41.101

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI ISLAM
JURUSAN PSIKOLOGI DAN PSIKOTERAPI
FAKULTAS USHULUDDIN DAN DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID SURAKARTA
2023**

Dr. Ernawati, S.Psi., M.Si
DOSEN PROGRAM STUDI PSIKOLOGI ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN DAN DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID SURAKARTA

NOTA PEMBIMBING

Hal : Skripsi Sdri. Nur Chalifah Habrian Dini

Lamp : -

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah, membaca, meneliti, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap skripsi saudara:

Nama : Nur Chalifah Habrian Dini

NIM : 191141101

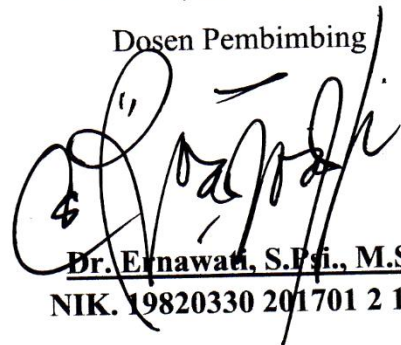
Judul : *Adversity Quotient* Pada Mahasiswa UIN Raden Mas Said
Surakarta dalam Berwirausaha

Dengan ini kami menilai skripsi tersebut dapat disetujui untuk diajukan pada sidang munaqosyah Program Studi Psikologi Islam Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

Wassalamu 'alikum Wr. Wb.

Surakarta, 22 Februari 2023

Dosen Pembimbing



Dr. Ernawati, S.Psi., M.Si
NIK. 19820330 201701 2 122

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nur Chalifah Habrian Dini
NIM : 191141101
TTL : Boyolali, 5 Oktober 1998
Alamat : Magersari Rt 21/08, Mojo, Andong, Boyolali
Program Studi : Psikologi Islam
Jurusan : Psikologi Dan Psikoterapi
Fakultas : Ushuluddin Dan Dakwah

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul **“Adversity Quotient Pada Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta dalam Berwirausaha”** adalah hasil karya atau penelitian saya sendiri dan bukan plagiasi dari orang lain, sebagian atau seluruhnya.

Demikian pernyataan ini saya buat sebenar-benarnya. Apabila terdapat pernyataan tidak benar, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab peneliti.

Surakarta, 22 Februari 2023
Penulis,



METERAL TEMPEL
3000ADAKX354705374

Nur Chalifah Habrian Dini
NIM 191141101

HALAMAN PENGESAHAN

**ADVERSITY QUOTIENT PADA MAHASISWA UIN RADEN MAS SAID
SURAKARTA DALAM BERWIRAUSAHA**

Disusun Oleh :

Nur Chalifah Habrian Dini

NIM 191141101

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ushuluddin Dan Dakwah
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Pada hari Kamis, 16 Maret 2023

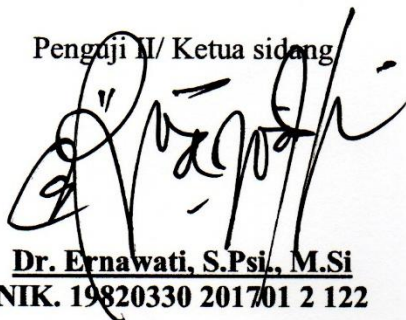
Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana
Psikologi
Surakarta, 19 Mei 2023

Penguji utama



Dr. Gadis Deslinda M.Psi., Psikolog
NIK. 19750207 201401 2 069

Penguji II/ Ketua sidang



Dr. Ernawati, S.Psi., M.Si
NIK. 19820330 201701 2 122

Penguji I/ Sekretaris Sidang



Vera Imanti, M.Psi., Psikolog
NIK. 19810816 201701 2 172

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah



Prof. Dr. Islah, M.Ag
NIP. 19730522 200312 1 001

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur atas segala limpahan rahmat dan berkah, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi saya dengan baik. Dengan kerendahan hati, saya persembahkan karya saya kepada orang-orang yang saya hormati, sayangi dan yang selalu hadir disamping saya. Dengan ini saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua saya, Bapak Cholid Edris dan Ibu Nowo Septia Dini
2. Bude saya, Ibu Ismadiyah Mastuti
3. Nenek saya, Uti Istinganah
4. Suami tercinta, Moh. Tajuddin Azzam Zami, S.Ak., CTT., CJTA
5. Almamater tercinta UIN Raden Mas Said Surakarta

MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

“La Yukallifullahu Nafsan Illa Wus'aha”

♥Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan
kesanggupannya ♥

(Al-Baqarah ayat 286)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah serta kekuatan sehingga penulis dapat menuangkan pikiran, tenaga, dan waktu dalam menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam semoga senantiasa selalu tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW.

Skripsi dengan judul “*Adversity Quotient* Pada Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta dalam Berwirausaha” ini disusun guna memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi program studi Psikologi Islam Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

Penulis menyadari dalam penelitian ini bukan hanya atas kemampuan dan usaha penulis semata, namun juga berkat bantuan dosen pembimbing, dosen penguji, informan, keluarga besar, dan segala pihak yang terkait. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Mudhofir, S.Ag., M. Pd., selaku rektor UIN Raden Mas Said Surakarta.
2. Dr. Islah, M.Ag., sebagai Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah UIN Raden Mas Said Surakarta.
3. Triyono, M.Si selaku ketua Program Studi Psikologi Islam Fakultas Ushuluddin dan Dakwah.
4. Dr. Ernawati, S.Psi., M. Si, selaku dosen pembimbing yang telah memberi bimbingan, masukan, saran, motivasi, dan pemahaman dalam pengerjaan skripsi dengan sangat totalitas.
5. Dr. Gadis Deslinda M.Psi., Psikolog selaku penguji utama yang telah memberi arahan, masukan dan saran secara totalitas sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
6. Vera Imanti, M.Psi., Psikolog selaku penguji kedua yang juga banyak memberi arahan, masukan, dan saran secara totalitas sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
7. Seluruh Dosen Program Studi Psikologi Islam serta Seluruh Dosen dan Staff pegawai Fakultas Ushuluddin dan Dakwah UIN Raden Mas Said Surakarta yang telah memberikan ilmu, pelajaran, dan pengalaman hidup.

8. Seluruh subjek yakni AH, Chengho, dan FA, yang telah bersedia secara terbuka menjadi informan dalam penelitian ini.
9. Natasya Afrianda dan Fazla Maulida Azkia, terimakasih sudah selalu ada dan selalu bersedia direpotkan.
10. Teman-teman kost Alarm yang telah memberikan dukungan dan menjadi rumah kedua.
11. Untuk Keluarga besar yang selalu menyemangati agar kuliahnya segera selesai.
12. Untuk diri saya sendiri terimakasih sudah berusaha dan menyelesaikan salah satu tanggung jawab dalam hidup. Semoga ini salah satu hal yang bisa membahagiakan untuk kedua orang tua saya.
13. Untuk Rayyanza Cipung anak dari Nagita Slavina dan Raffi Ahmad, terimakasih sudah menghibur dan menjadi moodboosterku tiap hari.
14. Teman-teman seperjuangan Psikologi Islam angkatan 2019 khususnya PI C'19
15. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah mendukung dan mendo'akan.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semua pihak yang telah membantu, mendukung, dan mendoakan saya dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati, penulis menerima kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini berguna bagi para pembaca. *Aamiin Ya Rabbal'Alamin.*

Surakarta, 22 Februari 2023

Penulis

Nur Chalifah Habrian Dini
NIM 191141101

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
NOTA PEMBIMBING	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
1. Manfaat teoritis	10
2. Manfaat praktis	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
A. Landasan Teori	12
1. <i>Adversity Quotient</i>	12
B. Telaah Pustaka	19
C. Kerangka Berpikir	27
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	30
B. Lokasi Penelitian	30
C. Sumber Data Penelitian	31
D. Teknik Pengumpulan Data	32
1. Wawancara	32
2. Observasi	35

E. Teknik Analisis Data	37
F. Kredibilitas Penelitian	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	40
A. Setting Penelitian	40
1. Profil UIN Raden Mas Said Surakarta	40
2. Visi Dan Misi UIN Raden Mas Said Surakarta	40
3. Tujuan	41
B. Temuan Hasil Penelitian	42
1. Informan AH	42
2. Informan C.....	50
3. Informan NA	56
C. Hasil Analisis Data	61
1. Kendali diri (<i>control</i>)	64
2. Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)	65
3. Jangkauan (<i>reach</i>)	65
4. Daya tahan (<i>endurance</i>)	65
D. Pembahasan	67
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	76
A. Kesimpulan	76
B. Saran	76
1. Bagi masyarakat	76
2. Bagi pembaca	77
3. Bagi peneliti selanjutnya	77
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Akun Instagram Informan AH	134
Gambar 2 Testimoni Pelanggan	135
Gambar 3 Kaos Sablon Informan AH	136
Gambar 4 Testimoni Pelanggan	137
Gambar 5 Toko Informan AH	138
Gambar 6 Percakapan Informan HA dengan Pelanggan	139
Gambar 7 Mesin Percetakan Informan AH	140
Gambar 8 Akun Instagram Informan C	141
Gambar 9 Kantor Informan C	142
Gambar 10 Bukti Orderan Informan C	143
Gambar 11 Armada Informan C	144
Gambar 12 Akun Instagram Informan NA	145
Gambar 13 Produk Pukis Informan NA	146
Gambar 14 Testimoni Pelanggan Informan NA	147
Gambar 15 Testimoni Pelanggan Informan NA	148

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian Terdahulu Tentang <i>Adversity Quotient</i>	20
Tabel 2 Pedoman Wawancara	33
Tabel 3 Pedoman Observasi	36
Tabel 4 Data Informan	42
Tabel 5 <i>Adversity Quotient</i> Informan AH	49
Tabel 6 <i>Adversity Quotient</i> Informan C	55
Tabel 7 <i>Adversity Quotient</i> Informan NA	61
Tabel 8 Rangkuman Temuan Data	61
Tabel 9 Rangkuman <i>Adversity Quotient</i>	66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Observasi	82
Lampiran 2 Panduan Wawancara <i>Adversity Quotient</i>	82
Lampiran 3 Informed Consent	86
Lampiran 4 Surat Pernyataan Persetujuan	87
Lampiran 5 Verbatim Wawancara	88
Lampiran 6 Dokumentasi	134

ABSTRAK

Nur Chalifah Habrian Dini (191141101). “Adversity Quotient Pada Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta dalam Berwirausaha”. Skripsi: Progam Studi Psikologi Islam, Fakultas Ushuluddin dan Dakwah, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta 2023.

Membangun dan mempertahankan sebuah usaha merupakan hal yang seharusnya dilakukan oleh wirausahawan. Mahasiswa yang memilih untuk berwirausaha memerlukan energi yang lebih besar dari pada saat memilih menjadi mahasiswa saja atau wirausahawan saja. Sehingga membutuhkan *adversity quotient* yang tinggi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana gambaran *Adversity Quotient* Pada Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta dalam Berwirausaha.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Informan penelitian ini adalah mahasiswa UIN Raden Mas Said yang berwirausaha berjumlah tiga orang mahasiswa, yang diambil berdasarkan prosedur *purposive sampling*. Pengumpulan data melalui wawancara (*in-depth interview*), observasi, dan dokumentasi. Dengan teknik analisis data menggunakan teori Creswell yaitu menyusun daftar pertanyaan, pengumpulan data, tahap *cluster of meaning*, tahap deskripsi esensi, dan laporan hasil penelitian.

Hasil penelitian ini menunjukkan gambaran *adversity quotient* pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta dalam berwirausaha adalah memiliki *adversity quotient* yang baik dalam usahanya. Namun, memiliki perbedaan dalam menyikapi tiap aspek dari *adversity quotient*. Hal ini dikarenakan perbedaan tingkat kesulitan yang mereka alami. Dalam menjalankan dua peran sekaligus menjadi mahasiswa dan wirausahawan dapat mereka lakukan secara bersamaan, akan tetapi hasil yang didapatkan belum bisa dianggap optimal dan seimbang. Dari ketiga informan lebih cenderung mengutamakan usahanya, namun tetap berusaha mempertanggungjawabkan perkuliahannya.

Kata Kunci: *Adversity Quotient*, Mahasiswa, Wirausaha

ABSTRACT

Nur Chalifah Habrian Dini (191141101). "Adversity Quotient for UIN Raden Mas Said Surakarta Students in Entrepreneurship". Thesis: Islamic Psychology Study Program, Faculty of Ushuluddin and Da'wah, Raden Mas Said State Islamic University Surakarta 2023.

Building and maintaining a business is something that should be done by entrepreneurs. Students who choose to be entrepreneurs require more energy than when choosing to be just students or just entrepreneurs. So it requires a high adversity quotient. The purpose of this study was to find out how the description of Adversity Quotient on Students of UIN Raden Mas Said Surakarta in Entrepreneurship.

This research is a qualitative research. The informants of this study were three students of UIN Raden Mas Said who were entrepreneurs, who were taken based on a purposive sampling procedure. Data collection through interviews (in-depth interviews), observation, and documentation. With data analysis techniques using Creswell's theory, namely compiling a list of questions, data collection, the cluster of meaning stage, the essence description stage, and the research report.

The results of this study indicate that the adversity quotient of Raden Mas Said Surakarta State Islamic University students in entrepreneurship is having a good adversity quotient in their business. However, there are differences in addressing each aspect of the adversity quotient. This is due to the difference in the level of difficulty they experience. They can carry out two roles at the same time as students and entrepreneurs, but the results obtained cannot be considered optimal and balanced. Of the three informants, they tended to prioritize their business, but still tried to be accountable for their lectures.

Keywords: Adversity Quotient, Student, Entrepreneur

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perguruan tinggi merupakan lembaga pendidikan dimana salah satu tujuan utamanya adalah untuk mempersiapkan SDM (sumber daya manusia) yang berkualitas, unggul, memiliki daya juang sehingga mampu bersaing dan berkompetisi di era globalisasi. Mahasiswa dididik dan dipersiapkan menjadi anggota masyarakat yang mampu mengembangkan bakat dan kemampuannya. Kesibukan mahasiswa bukan hanya sekedar belajar di kampus dan di kelas saja, melainkan juga berkegiatan di luar kampus seperti bekerja paruh waktu atau berwirausaha di luar kampus. Menurut Ningsih (2020) mahasiswa merupakan calon lulusan terdidik (*intelektual*) yang perlu didorong dan ditumbuhkan niat serta motivasi untuk berwirausaha (*entrepreneurial intension*) mengingat persaingan dunia bisnis saat ini dan masa mendatang lebih mengandalkan pengetahuan (*knowledge*).

Ariamtisna (2008) menyatakan bahwa tingginya angka pengangguran disebabkan oleh minimnya jiwa kewirausahaan masyarakat. Masyarakat cenderung menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan semakin besar keinginan untuk mendapatkan pekerjaan yang aman. Hal ini disebabkan oleh sistem pendidikan yang diterapkan di berbagai perguruan tinggi yang saat ini lebih terfokus untuk menyiapkan para mahasiswa yang cepat lulus yang siap menciptakan lapangan pekerjaan. Disamping itu, aktifitas kewirausahaan (*entrepreneurial activity*) di kampus relatif masih rendah. Aktifitas

kewirausahaan diterjemahkan sebagai individu yang aktif dalam memulai bisnis baru dan dinyatakan dalam presentase total penduduk aktif bekerja.

Salah satu hal yang wajib dilakukan oleh perguruan tinggi sebagai upaya menurunkan angka pengangguran adalah dengan membekali ilmu kewirausahaan agar mahasiswa memiliki jiwa kewirausahaan. Penting bagi mahasiswa untuk mempunyai mindset dan mental *entrepreneurship*. Karena mahasiswa memiliki salah satu peran yang penting dalam masyarakat yaitu sebagai *agen of change* (agen perubahan bangsa). Sehingga mahasiswa dituntut untuk mampu menjadi tauladan di masyarakat dan menjadi sumber inspirasi bagi semua lapisan masyarakat. Dengan memiliki jiwa kewirausahaan, para lulusan mahasiswa tidak berfikir untuk mencari pekerjaan (*job seeker*), akan tetapi justru membangun lapangan pekerjaan (*job creator*) yang dapat bermanfaat bagi masyarakat sekitar (Oktarilis, 2012).

Mahasiswa yang memiliki jiwa kewirausahaan sejak dini akan mengurangi kecenderungan menjadi sarjana pencari kerja, sehingga meminimalisir adanya sarjana pengangguran yang susah mendapat pekerjaan akibat sempitnya lowongan pekerjaan. Membangun usaha dapat meminimalisir pengangguran yang ada saat ini, hal ini selaras dengan pendapat Adnyana dan Purnami (2016) yang menyatakan bahwa salah satu alternatif untuk memecahkan masalah pengangguran adalah dengan memberdayakan masyarakat dan kelompok terdidik melalui program kewirausahaan yang diharapkan mampu berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja sehingga mengurangi pengangguran dan beban negara (Gani et al., 2022).

Membangun bisnis atau usaha dapat dilakukan kapan saja selagi mampu dalam mengelola usaha dan juga melakukan kegiatan lainnya, seperti perkuliahan. Menurut (Hisrich, Peters, & Sheperd, 2008) berwirausaha merupakan salah satu pilihan yang sangat rasional mengingat sifatnya yang mandiri, karena tidak bergantung dengan ketersediaan lapangan pekerjaan yang ada, serta mampu menjembatani antara ilmu pengetahuan dan pasar. Kewirausahaan dapat diartikan sebagai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan individu dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih dan memperoleh keuntungan yang besar (Sabela et al., 2015).

Menurut Tunggal (2008) kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya,bercipta, berkarsa dan bersahaja dalam berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Suryana (2001) kewirausahaan mempelajari tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam berkreasi dan berinovasi, oleh sebab itu objek studi kewirausahaan adalah nilai-nilai dan kemampuan (*ability*) seseorang yang diwujudkan dalam bentuk perilaku (Siregar & Nizma, 2017).

Banyaknya minat berwirausaha yang tumbuh dalam diri mahasiswa, hal ini akan berdampak baik bagi perekonomian negara. Selain itu juga semakin banyak wirausahawan akan semakin banyak terbentuk lowongan pekerjaan yang dapat bermanfaat bagi lingkungan sekitar. Slameto (2010) minat adalah

suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Suryana (2006) minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri seseorang untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya (Astri & Latifah, 2017).

Berwirausaha sendiri adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), sesuatu yang berbeda (*innovative*) dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup (Suryana, 2009). Bagi sebagian besar orang, termasuk mahasiswa, menentukan dunia wirausaha sebagai jalan hidup bukanlah pekerjaan yang mudah karena dunia usaha dan bisnis seringkali dipandang sebagai dunia yang tidak menentu. Kesulitan, tantangan dan kondisi yang serba tidak menentu bisa menjadi sebuah sumber stres yang melelahkan karena menyita energi psikis yang tidak sedikit. Tentunya hal itu bukanlah hal yang mudah dilakukan, apalagi untuk mahasiswa yang membangun atau mempertahankan usahanya dengan dibarengi kegiatan perkuliahan (Hardhadhedhali & Suparmi, 2019).

Pengusaha atau wirausahawan memiliki peran yang sangat penting terhadap perkembangan ekonomi di suatu negara. Diantara banyaknya kontribusi wirausahawan dalam mengatasi berbagai problematika pembangunan ekonomi nasional, antara lain: penciptaan lapangan usaha, lapangan pekerjaan, menjadi pembayar pajak terbanyak dan terbesar negara, pendorong dan pelaku perubahan dan inovasi, pencipta dan pendorong

kemandirian individu dan bangsa (Thoharudin & Suriyanti, 2017). Wirausaha merupakan kemampuan melihat dan menilai peluang bisnis serta kemampuan mengoptimalkan sumber daya dan mengambil tindakan serta risiko dalam rangka menyukseskan bisnis (Julita & Prabowo, 2018).

Kajian mengenai kewirausahaan pada umumnya dikaitkan dengan permasalahan minimnya minat dan keberanian seseorang untuk mendirikan bisnis yang benar-benar baru (Linan, 2008). Beberapa penelitian secara aktif mencoba mencari jawaban terhadap intensi seseorang untuk menjadi pengusaha cenderung rendah. Sebagian dari hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa beberapa faktor yang berpengaruh terhadap tinggi dan rendahnya intensi berwirausaha salah satunya adalah tingkat daya tahan terhadap tekanan atau *adversity quotient*. Menjadi seorang wirausahawan tidaklah hal yang mudah, harus memiliki karakter yang mampu melihat peluang dalam kesulitan. Karakter ini merupakan kecerdasan *adversity*, yang mana didalam setiap tantangan membangun, menjalankan, dan mempertahankan usaha seorang wirausahawan melihat tantangan sebagai sebuah peluang (Srimulyani, 2013). Seperti yang dikemukakan oleh Alimudin (2001) kecerdasan ini juga sebagai karakter wirausahawan karena berani mengambil resiko, mampu melihat masa depan, dan menciptakan peluang, mampu melakukan modifikasi produk dengan memberikan nilai tambah bagi konsumen, sehingga menciptakan perbedaan dengan pesaing (Pandangwati et al., 2018).

Menjadi wirausahawan harus bekerja sendiri, mengatur, mengelola, dan bertanggung jawab atas bisnis nya sendiri. Dilihat dari pendapat Supeni dan Efendi (2017) dapat digambarkan bahwa mahasiswa yang berwirausaha selain memiliki tanggungjawab atas perkuliahannya juga memiliki tanggungjawab atas bisnisnya. Suka duka seorang mahasiswa antara lain memiliki relasi dikampus, mendapatkan tugas-tugas dari hampir setiap mata kuliah yang ada, dan lain sebagainya. Kemudian, suka duka seorang wirausahawan antara lain mendapatkan *income* dari usaha yang dijalankan dan juga relasi usaha, menghadapi tantangan-tantangan dalam usaha yang dijalani, dan lain sebagainya. Mahasiswa yang berwirausaha dapat memiliki resiko kesulitan lebih tinggi dibandingkan seorang mahasiswa atau wirausahawan saja. Karena mahasiswa yang berwirausaha menghadapi kesulitan dan duka menjadi mahasiswa dan wirausaha. Sehingga memerlukan daya tahan yang kuat dan mental yang kuat, agar mampu melewati suka duka dan kesulitan dalam perkuliahan dan juga dalam usaha yang dijalanannya.

Aktivitas kuliah sambil berwirausaha menuntut mahasiswa untuk dapat menyeimbangkan antara aktivitas perkuliahan dengan aktivitas berwirausaha agar dapat dijalankan secara bersamaan dengan baik. Melakukan dua kegiatan atau aktivitas yang berbeda dalam satu waktu merupakan hal yang tidak mudah dan tidak semua orang mampu menjalankan dua peran sekaligus, seperti menjadi mahasiswa wirausahawan. Realitanya, terkadang ada saat dimana mahasiswa yang berwirausaha mengesampingkan salah satu kegiatan antara urusan kuliah dan usaha. Bekerja dan berwirausaha merupakan kegiatan yang berbeda,

sehingga tingkat kesulitan dan tantangan mahasiswa yang bekerja berbeda dengan mahasiswa yang berwirausaha. Mahasiswa yang bekerja tugasnya hanya melakukan kegiatan atau pekerjaan sesuai dengan bagiannya saja. Sedangkan mahasiswa yang berwirausaha tugasnya tidak hanya melakukan pekerjaan sesuai dengan bagiannya saja, akan tetapi juga memikirkan bagaimana cara memajukan dan mengembangkan usaha, mengontrol jalannya usaha, dan masih banyak lagi. Sehingga para mahasiswa yang berwirausaha memerlukan tenaga yang lebih dalam menjalankan aktifitas antara berkuliah dan berwirausaha. Salah satu faktor yang dapat mendorong mahasiswa untuk tidak mudah putus asa dalam menjalankan usahanya dengan dibarengi aktivitas perkuliahan adalah memiliki tingkat *adversity quotient* yang tinggi.

Wardiana, Wiarta, dan Zulaikha (2014) menyatakan *adversity quotient* merupakan salah satu kecerdasan yang dimiliki seseorang dalam mengatasi kesulitan dan merupakan sikap yang menunjukkan kemampuan orang untuk bisa mengatasi segala kesulitan serta hambatan saat seseorang mengalami kegagalan. *adversity quotient* mampu memprediksi seseorang atau individu pada tampilan motivasi, pemberdayaan, kreativitas, produktivitas, pembelajaran, energi, harapan, kegembiraan, vitalitas dan kesenangan, kesehatan mental, kesehatan jasmani, daya tahan, fleksibilitas, perbaikan sikap, daya hidup dan respon terhadap perubahan.

Hari Lasmono (dalam Sunarya, Sudaryono, & Saefullah, 2011) mengungkapkan bahwa dalam bisnis ataupun karier tidak cukup hanya mengandalkan IQ dan EQ saja namun diperlukan *adversity quotient* (AQ).

Terkait dengan hal tersebut sesuai pemaparan dari Fahmi (2008) bahwa orang-orang yang memiliki *adversity quotient* merupakan orang-orang yang memiliki motivasi tinggi pada dirinya. Maka dari itu, perlunya *adversity quotient* dalam diri mahasiswa untuk memunculkan motivasi mereka dalam berwirausaha sehingga bisa mengubah kendala menjadi peluang untuk meraih kesuksesan (Wisesa & Indrawati, 2016). *Adversity quotient* menentukan kemampuan seseorang untuk bertahan dan menghadapi kesulitan, serta meraih kesuksesan. Menurut Alfiyah (2012) seorang individu yang memiliki *adversity quotient* tinggi diduga akan lebih mudah menjalani profesi sebagai seorang wirausahawan karena memiliki kemampuan untuk mengubah hambatan menjadi peluang (Handaru et al., 2015).

Menurut Stoltz (2005) *adversity quotient* adalah suatu kemampuan untuk mengubah hambatan menjadi peluang keberhasilan mencapai tujuan (Shohib, 2013) (Ningsih et al., 2020). Mahasiswa yang memiliki jiwa berwirausaha tinggi perlu memiliki *adversity quotient* atau daya tahan terhadap kesulitan yang matang. seorang wirausahawan yang memiliki kemampuan rendah dalam mengatasi kesulitan dan memiliki daya juang yang sedikit merupakan sebuah kesalahan yang dapat menimbulkan kegagalan. Rintangan dalam berwirausaha dengan resiko kegagalan akan berdampak pada keinginan dan juga ketahanan seseorang dalam berwirausaha. “Tanpa adanya *adversity quotient (AQ)* yang tinggi maka dikhawatirkan seseorang akan mengalami frustrasi dan kegamanan dalam menjalani proses banting tulangnya menjadi seorang wirausahawan setelah lulus perguruan tinggi” (Astri & Latifah, 2017).

Kesimpulan dari beberapa pendapat tentang seorang wirausahawan, dapat disimpulkan bahwa wirausahawan merupakan sosok yang dapat mengurangi beberapa problematika ekonomi negara dengan adanya lapangan pekerjaan yang dibuatnya. Untuk mempertahankan usaha atau bisnis yang dimiliki, maka seseorang wirausahawan wajib memiliki mental yang kuat, tidak mudah putus asa, aktif dalam berinovasi dan berkreasi. Memiliki kemauan untuk terus mengembangkan diri. Berani memulai dan memutuskan keputusan yang harus diambil, berani menganggung segala resiko usaha, dan lain sebagainya. Sehingga mahasiswa yang berwirausaha harus memiliki *adversity quotient* dalam menghadapi kesulitan-kesulitan yang ada. Dengan banyaknya hal yang perlu dihadapi oleh mahasiswa yang berwirausaha, hanya ada satu kategori *adversity quotient* saja yang mampu menjadi mahasiswa yang berwirausaha. Kategori tersebut adalah *climbers*, yaitu orang-orang yang terus mendaki atau orang-orang yang terus berusaha untuk selalu berkembang dan mencoba hal-hal baru, bertahan dengan segala rintangan yang ada, karena mereka yakin akan ada manfaat-manfaat untuk jangka panjang dengan segala usaha dan pengembangan dirinya.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “*Adversity Quotient* Pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta Yang Berwirausaha”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan permasalahan penelitian ini adalah:

“Bagaimana gambaran *adversity quotient* pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta dalam berwirausaha?”

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana gambaran *adversity quotient* pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta dalam berwirausaha.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka manfaat penelitian ini mencakup:

1. Manfaat teoritis

Memberikan sumbangsih keilmuan khususnya dalam psikologi industri mengenai gambaran tingkat *adversity quotient* pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta dalam berwirausaha.

2. Manfaat praktis

a. Bagi mahasiswa

Diharapkan dalam penelitian ini dapat memberikan masukan kepada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta tentang pentingnya *adversity quotient* dalam berwirausaha.

b. Bagi masyarakat

Penelitian ini memberikan tambahan wawasan dan pengetahuan bagi masyarakat, khususnya dalam pembahasan mengenai tingkat *adversity quotient* pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta yang berwirausaha.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi yang dapat menjadi perbandingan dalam melakukan penelitian terhadap masalah tingkat *adversity quotient* pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta yang berwirausaha.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. *Adversity Quotient*

a. Pengertian *Adversity Quotient*

Istilah *Advesity quotient* atau daya juang erat kaitannya dengan wirausaha. *Adversity quotient* merupakan salah satu bentuk kecerdasan yang melatar belakangi kesuksesan seseorang dalam menghadapi sebuah tantangan saat berada dalam kesulitan ataupun kegagalan (Puri, 2013). Salah satu tanda *adversity quotient* seseorang rendah, apabila seseorang dihadapkan dengan suatu masalah atau tantangan hidup mereka menjadi lemah dan tidak berdaya alias mudah menyerah sebelum berperang. Menurut Stoltz (2005) bahwa “kesuksesan ditentukan oleh AQ yakni kemampuan bertahan menghadapi kesulitan dan kemampuan untuk mengatasinya”(Gani et al., 2022).

Individu dengan *adversity quotient* yang tinggi akan mempunyai kemampuan menangkap peluang usaha atau wirausaha karena memiliki kemampuan untuk menanggung resiko, orientasi pada peluang atau inisiatif, kreativitas, kemandirian, dan pengerahan sumber daya, sehingga *adversity quotient* dalam diri individu memiliki pengaruh terhadap keinginan untuk berwirausaha (Julita & Prabowo, 2018). Menurut Alfiyah (2012) seorang individu yang memiliki *adversity quotient* tinggi

diduga akan lebih mudah menjalani profesi sebagai seorang wirausahawan karena memiliki kemampuan untuk mengubah hambatan menjadi peluang (Handaru et al., 2015).

Istilah *adversity* didefinisikan sebagai tantangan dalam kehidupan. Wijaya (2007) berpendapat bahwa *adversity quotient* adalah kemampuan berpikir, mengelola dan mengarahkan tindakan yang membentuk pola-pola tanggapan kognitif dan perilaku atas stimulus peristiwa-peristiwa dalam kehidupan yang berupa tantangan atau kesulitan. Menurut Stoltz (2007) *Adversity Quotient* merupakan kemampuan seseorang dalam mengamati kesulitan dan mengolah kesulitan tersebut dengan kecerdasan yang dimiliki sehingga menjadi sebuah tantangan untuk menyelesaikannya. (Gani et al., 2022).

Nashori (Mafra, dan Turipan, 2017) berpendapat bahwa daya juang atau *adversity quotient* merupakan kemampuan seseorang dalam menggunakan kecerdasan untuk mengarahkan, mengubah cara berfikir dan tindakannya ketika menghadapi hambatan dan kesulitan yang bisa menyengsarakan dirinya. Sedangkan menurut Leman (Sudarmanto, 2009) mendefinisikan daya juang secara ringkas, yaitu sebagai kemampuan seseorang untuk menghadapi masalah (Suyanto, 2019).

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, kesimpulan pengertian *adversity quotient* adalah kemampuan individu dalam berfikir, mengelola, mengatur, dan menghadapi kesulitan dalam hidup sehingga

dapat merubah kesulitan menjadi sebuah tantangan yang harus dihadapi dan diselesaikan.

b. Kategori *Adversity Quotient*

Stoltz (2000) menganalogikan tipe-tipe *adversity quotient* dengan para pendaki, karena menurutnya manusia dilahirkan dengan suatu dorongan: Mendaki. Pendakian disini dalam arti yang lebih luas, yaitu menggerakkan tujuan hidup ke depan, apapun tujuan itu (Huda & Mulyana, 2018). Kategori *adversity quotient* menurut Stoltz antara lain:

1) *Quitters*

Quitters adalah orang-orang yang berhenti. *Quitters* menganggap kehidupan adalah sesuatu yang tidak menyenangkan. Mereka mengabaikan potensi yang dimiliki, melarikan diri dari pendakian, dan meninggalkan impian yang dimilikinya untuk menenangkan hati dan pikiran. Mereka menghentikan perjuangan untuk mencapai impian (Zainuddin, 2019).

2) *Campers*

Kelompok individu yang kedua adalah *campers* atau orang-orang yang berkemah. Para *campers* lelah mendaki, mereka merasa senang dengan apa yang sudah ada dan sudah mereka miliki. Mereka mengorbankan kemungkinan yang ada, melepaskan kesempatan untuk maju, tidak mau keluar dari zona nyaman, dan tidak mau mengembangkan diri. Pada hierarki kebutuhan Maslow, *campers*

hanya sampai pada level 2 atau pada kebutuhan akan rasa aman (Zainuddin, 2019).

3) *Climbers*

Climbers atau pendaki, adalah orang yang membaktikan dirinya dan kehidupannya untuk terus melakukan pendakian. *Climbers* adalah mereka yang menjalani hidupnya dengan lengkap, yang benar-benar memahami tujuannya dan bisa merasakan gairahnya. Tanpa menghiraukan latar belakang, keuntungan dan kerugian, nasib buruk atau nasib baik, para *climbers* terus mendaki. *Climbers* bisa mencapai aktualisasi diri, mereka memahami tujuan yang ingin dicapai, mengetahui bahwa imbalan datang dalam bentuk manfaat-manfaat jangka panjang, bahkan mereka menyambut tantangan yang datang. Para *climbers* yakin akan sesuatu yang lebih besar, mereka percaya bahwa segala sesuatu pasti bisa dilalui. Jika jalan buntu, *climbers* akan mencari jalan lain. *Climbers* terus-menerus melakukan introspeksi dan terus bertahan, mereka mungkin saja mundur sedikit agar terus bisa melanjutkan pendakian sampai puncak kesuksesan. Dalam dunia pekerjaan, *climbers* menyambut tantangan baru, mereka bisa memotivasi diri mereka sendiri, dan bekerja dengan visi yang jelas, dan selalu menemukan cara agar segala sesuatu terjadi (Sukardewi et al., 2013).

Singkatnya dari uraian diatas adalah *quitters* merupakan orang-orang yang mudah putus asa atau menjauhi kesulitan, *campers* yaitu

orang-orang yang sudah berusaha akan tetapi jika ia sudah merasa lelah atau cukup maka ia akan berhenti, dan *climbers* merupakan orang-orang yang terus berusaha terus maju dan tidak mudah berhenti atau putus asa.

c. Aspek-Aspek *Adversity Quotient*

Adversity quotient terdiri dari empat aspek yang biasa disingkat dengan sebutan CO2RE, yaitu: *control*, *origin-ownership*, *reach*, dan *endurance* (Stoltz, 2005). Empat aspek tersebut antara lain:

1) *Control* (kendali diri)

Kendali diri atau *control* merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan permasalahan yang dihadapi, dapat mengkondisikan atau mengendalikan emosi, sehingga dapat mengambil seluruh tantangan, dan lebih berani dan optimal dalam usaha menghadapi sebuah permasalahan (Suyanto, 2019).

2) *Origin dan Ownership* (asal usul dan pengakuan)

Kemampuan individu dalam mengukur sejauh mana ia mampu menghadapi akibat-akibat yang ditimbulkan oleh situasi sulit tertentu dan menempatkan perasaan dirinya dengan berani menanggung akibat dari situasi yang ada, sehingga dapat melakukan perbaikan atas masalah yang terjadi (Puri, 2013).

3) *Reach* (jangkauan)

Kemampuan individu dalam menjangkau dan membatasi masalah agar tidak menjalar di bidang-bidang yang lain dari kehidupan individu. Dimensi ini melihat sejauh mana individu membiarkan kesulitan menjangkau bidang lain pekerjaan dan kehidupan individu seperti sikap, perhatian, dapat membatasi kesulitan dan segera menyelesaikannya (Suyanto, 2019).

4) *Endurance* (daya tahan)

Kemampuan individu dalam mempersepsi kesulitan dan kekuatan dalam menghadapi kesulitan tersebut dengan menciptakan ide dalam pengatasan masalah sehingga ketegaran hati dan keberanian dalam penyelesaian masalah dapat terwujud. Dimensi ini mempertanyakan dua hal, yakni; berapa lamakah kesulitan berlangsung dan lamanya penyebab kesulitan tersebut akan bertahan (Khaerunnisa, 2016).

Empat aspek diatas merupakan dasar dalam menentukan tingkat *adversity quotient* pada wirausahawan. *Adversity quotient* merupakan variabel yang menentukan individu dalam menaruh harapan agar dapat terus memegang kendali dalam situasi yang sulit.

Dari beberapa uraian diatas dapat disimpulkan bahwa untuk memahami kecerdasan individu dalam mengatasi kesulitan tidak hanya melihat apa yang meningkatkan individu tersebut, akan tetapi perlu melihat aspek-aspek yang lain agar dapat memahami

sepenuhnya kecerdasan individu dalam menghadapi rintangan yang ada.

d. Faktor Faktor yang Mempengaruhi *Adversity Quotient*

Stoltz (2007) mengindikasikan bahwa *adversity quotient* mempunyai kontribusi yang sangat besar karena faktor- faktor kesuksesan yang tertulis dan memiliki dasar ilmiah ini dipengaruhi, kalau bukan ditentukan, oleh kemampuan pengendalian serta cara kita merespon kesulitan, faktor- faktor tersebut mencakup semua yang diperlukan untuk meraih tantangan (Puri, 2013).

Faktor-faktor tersebut antara lain:

- 1.) Daya saing, individu yang merespon kesulitan secara lebih optimis dianggap memiliki daya saing tinggi, sehingga akan lebih agresif dalam mengambil resiko dan berjuang lebih dibandingkan individu yang merespon kesulitan secara pesimis.
- 2.) Kreativitas dan inovasi, menurut joel barker kreatifitas muncul dari sebuah keputus asaan. Sehingga secara tidak langsung kreatifitas menuntut individu untuk mengatasi kesulitan yang ada. Sedangkan inovasi merupakan tindakan yang berdasarkan keyakinan, yakin bahwa sesuatu yang sebelumnya tidak ada menjadi ada.
- 3.) Motivasi, dari pengalaman seorang direktur sebuah perusahaan farmasi yang mengukur *adversity quotient* pada anggota timnya

menemukan hasil bahwa orang-orang yang tingkat *adversity quotient*-nya tinggi dianggap sebagai orang yang paling memiliki motivasi.

- 4.) Mengambil resiko, individu yang merespon kesulitan secara konstruktif maka ia bersedia mengambil resiko. Resiko merupakan aspek essential dalam mengambil sebuah tantangan.
- 5.) Perbaikan, perlu adanya perbaikan dalam mempertahankan hidup agar selalu ada pembaharuan dalam karir dan memperluas relasi.
- 6.) Ketekunan, hal ini merupakan inti dari *adversity quotient*. Ketekunan ini merupakan sebuah kemampuan untuk terus menerus berusaha termasuk ketika dalam kesulitan.
- 7.) Belajar, penelitian yang di lakukan oleh Carol Dweck membuktikan bahwa anak-anak dengan respon pesimistis terhadap kesulitan tidak akan banyak belajar dan berprestasi jika di bandingkan dengan anak-anak yang memiliki pola-pola yang lebih optimistis.

Berdasarkan uraian dari faktor-faktor yang mempengaruhi *adversity quotient* diatas, dapat disimpulkan bahwa seseorang yang aktif dan tanggap dalam menghadapi kesulitan memiliki tingkat *adversity quotient* yang lebih unggul dibanding individu yang menjauhi masalah atau lari dari masalah.

B. Telaah Pustaka

Terdapat beberapa penelitian terdahulu tentang kepuasan hidup yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1 Penelitian Terdahulu Tentang *Adversity Quotient*

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1.	(Julita & Prabowo, 2018) Intensi Berwirausaha Ditinjau Dari <i>Adversity Quotient</i> Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif	Ada hubungan positif yang sangat signifikan antara <i>adversity quotient</i> dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang. Semakin tinggi <i>adversity quotient</i> maka semakin kuat intensi berwirausaha. Sebaliknya semakin rendah <i>adversity quotient</i> maka semakin lemah intensi berwirausaha.
2.	(Astri & Latifah, 2017) Pengaruh Personal Attributes, <i>Adversity Quotient</i> Dengan Mediasi Self Efficacy Terhadap Minat Berwirausaha	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif	Personal attributes (kepribadian), <i>adversity quotient</i> berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung melalui self efficacy sebagai mediasi terhadap minat berwirausaha mahasiswa fakultas ekonomi Universitas Negeri Semarang.
3.	(Hidayat & Sariningsih, 2018) Kemampuan Pemecahan Masalah Matematis Dan <i>Adversity Quotient</i> Siswa Smp Melalui Pembelajaran Open Ended	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif	Hasil penelitian dan pembahasan maka simpulan dari penelitian ini adalah (1) Kemampuan pemecahan masalah matematika siswa SMP pada materi keliling dan luas persegi panjang dengan pembelajaran open ended mencapai ketuntasan

			<p>belajar; (2) Siswa AQ quitters dalam memecahkan masalah mampu memahami masalah dengan menuliskan apa yang diketahui dan apa yang ditanyakan dan menjelaskan masalah dengan kalimat sendiri; (3) Siswa AQ campers dalam memecahkan masalah mampu melaksanakan tiga tahapan Polya yaitu memahami masalah, merencanakan pemecahan, dan melaksanakan rencana; (4) Siswa AQ climbers dalam memecahkan masalah mampu melaksanakan keempat tahap Polya yaitu mampu memahami masalah mampu merencanakan pemecahan mampu memeriksa kembali dengan menuliskan bagaimana memeriksa kembali hasil dan proses dan menyimpulkan hasil penyelesaian.</p>
4.	(Ningsih et al., 2020) Minat Berwirausaha Mahasiswa ditinjau dari <i>Adversity Quotient</i>	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif	Ada pengaruh <i>adversity quotient</i> terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu unit <i>adversity quotient</i> akan meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa secara signifikan. Selanjutnya, berdasar pada hasil perhitungan statistik dan uji hipotesis untuk <i>adversity quotient</i> ,

			telah dipaparkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan <i>adversity quotient</i> terhadap minat berwirausaha mahasiswa.
5.	(Gani et al., 2022) <i>Adversity Quotient</i> , Self Efficacy dan Lingkungan Bagi Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Berbasis Teknologi	Jenis penelitian yang digunakan adalah studi lapangan dengan pendekatan kuantitatif	Pengaruh variabel <i>adversity quotient</i> terhadap intensi wirausaha adalah positif. ini berarti bahwa peningkatan <i>adversity quotient</i> akan diikuti dengan perbaikan intensi wirausaha dengan asumsi faktor-faktor lain yang mempengaruhi besar kecilnya <i>adversity quotient</i> dianggap konstan. Penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif <i>adversity quotient</i> terhadap intensi wirausaha. Hal ini terlihat dari hasil analisis jalur pengaruh langsung, didapatkan hasil <i>adversity quotient</i> berpengaruh positif terhadap intensi wirausaha. Dengan demikian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara <i>adversity quotient</i> terhadap intensi wirausaha.
6.	(Suyanto, 2019) Pelatihan <i>Adversity Quotient</i> Dan Upaya Mendongkrak Aktivitas “Nongkrong” Sebagai Keberhasilan Pedagang Warung Kopi Di Kawasan Sentra Kuliner	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif	ada pengaruh pelatihan terhadap <i>adversity quotient</i> pada pedagang warkop di sentra kuliner dapat diterima. Nilai positif pada rerata menunjukkan bahwa post test atau kemampuan <i>adversity quotient</i> pada

			pedagang lebih tinggi setelah mengikuti kegiatan pelatihan. Hal ini dapat dikatakan bahwa pemberian pelatihan terhadap pedagang warkop tergolong cukup efektif.
7.	(Insana & Ambarsari, 2017) Tingkat <i>Adversity Quotient</i> Terhadap Motivasi	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif	Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara nilai <i>Adversity Quotient</i> dengan motivasi kewirausahaan mahasiswa semester 8 Program Studi Pendidikan Bahasa Inggris Universitas Indraprasta PGRI. Semakin rendah motivasi kewirausahaan, semakin rendah pula AQ level dari mahasiswa, sebaliknya semakin tinggi AQ maka semakin tinggi nilai motivasi kewirausahaannya. Nilai AQ yang rendah menentukan motivasi kewirausahaan seorang mahasiswa, sedangkan nilai AQ yang tinggi masih tidak pasti menentukan nilai motivasi kewirausahaan mahasiswa. Saran
8.	(Huda & Mulyana, 2018) Pengaruh <i>Adversity Quotient</i> terhadap Prestasi Akademik Mahasiswa Angkatan 2013 Fakultas Psikologi UIN SGD	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan	Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, diperoleh kesimpulan bahwa terdapat pengaruh signifikan <i>adversity</i>

	Bandung	kuantitatif	<i>quotient</i> terhadap prestasi akademik pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Sunan Gunung Djati Bandung angkatan 2013. Pengaruh AQ terhadap prestasi akademik adalah sebesar 4.4%. Hubungan dari AQ terhadap prestasi akademik adalah positif. Hal ini menunjukkan bahwa jika skor AQ mahasiswa meningkat, maka meningkat pula prestasi akademik (IPK) dari mahasiswa tersebut.
9.	(Sukardewi et al., 2013) Kontribusi <i>adversity quotient</i> , etos kerja, dan budaya organisasi terhadap kinerja guru SMA Negeri di Kota Amlapura	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif	Penelitian ini memberikan gambaran nyata bahwa variabel prediktor yang diteliti, yakni <i>aq</i> , etos kerja, dan budaya organisasi baik secara terpisah maupun secara simultan memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja guru
10.	(Dhanita & Hidayat, 2015) Gambaran <i>Adversity Quotient</i> pada Wirausahawan Melayu di Bidang Kuliner	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif	Salah satu faktor penunjang kesuksesan adalah <i>Adversity quotient</i> yaitu kecerdasan seseorang dalam menghadapi rintangan serta menemukan cara mengatasinya sehingga mampu mencapai keberhasilan. Salah satu hal yang menjadi pegangan kuat dalam menghadapi masalah adalah keyakinan terhadap kekuatan dari yang maha kuasa yang

			menjadi faktor utama menghadapi kesulitan. Berdasarkan
11.	(Prasetyo et al., 2022) <i>Dataset of TPACK in Teaching Practice: Adversity Quotient, Attitude Computer Technology and Self-Efficacy among Indonesian Teachers.</i>	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif	ketika responden memiliki tingkat Self-efficacy yang tinggi dengan Teknologi Komputer dan penerapan TPACK dalam proses pembelajaran di kelas, maka dapat tercipta pembelajaran yang efektif sehingga memudahkan siswa dalam memahami materi dan mencapai tujuan pembelajaran.
12	(Widodo et al., 2022) <i>Adversity Quotient Promotes Teachers' Professional Competence More Strongly Than Emotional Intelligence: Evidence from Indonesia.</i>	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif	EI, AQ, dan OCB memiliki hubungan yang signifikan dengan kompetensi profesional guru.
13	(Safi'i et al., 2021) <i>The Effect Of The Adversity Quotient On Student Performance, Student Learning Autonomy And Student Achievement In The COVID-19 Pandemic Era: Evidence From Indonesia.</i>	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif	Penelitian ini mengungkapkan bahwa <i>adversity quotient</i> merupakan konstruk yang berpengaruh signifikan terhadap prestasi belajar siswa, siswa belajar otonomi dan kinerja siswa. Penelitian ini membuka paradigma baru untuk mempelajari <i>adversity quotient</i> dan implikasinya terhadap aspek pendidikan lainnya.
14.	(Wang et al., 2021) <i>Analysis of adversity quotient of nursing students in Macao: A cross-section and correlation study.</i>	Desain deskriptif <i>cross-sectional</i> dan korelasional	Skor AQ rata-rata mahasiswa sarjana masuk di Macao sedang. Gaya koping negatif memiliki efek prediktif pada skor total AQ. Oleh

			karena itu, sambil memupuk IQ dan EI siswa, pendidik perawat juga harus memperhatikan penguatan AQ siswa, membantu mereka belajar menganalisis dan memecahkan masalah dengan tenang dan objektif, serta secara aktif mengatasi kesulitan dengan gaya coping positif.
15.	(Adnan & Matore, 2022) <i>Development of Adversity Quotient (AQ) index of pre-service teachers in Institute of Teacher Education (IPG).</i>	Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif	AQ calon guru berada pada tingkat yang cukup tinggi. Secara khusus, skor tertinggi memerlukan konstruk daya tahan, diikuti oleh kepemilikan, jangkauan, dan kendali.

Berdasarkan beberapa penelitian diatas, terdapat beberapa persamaan dan perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini. Persamaannya adalah variabel yang diteliti yaitu mengenai *adversity quotient*. Sedangkan perbedaannya yaitu jenis penelitian, subjek penelitian, dan juga tempat penelitian. Subjek penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, subjek penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta yang berwirausaha.. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran *adversity quotient* pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta yang berwirausaha.

C. Kerangka Berpikir

Didalam dunia perkuliahan tidak jarang mahasiswa berperan sebatas menjadi mahasiswa saja, akan tetapi banyak mahasiswa yang memiliki kegiatan lain selain belajar dikelas. Ada yang aktif dalam berorganisasi dalam kampus, ada yang bekerja, ada juga yang fokus membuka usahanya sendiri, dan lain sebagainya. Untuk mahasiswa yang berkuliah sambil berwirausaha tentunya tidak mudah dijalankan begitu saja. Ia perlu membagi waktu dan pikirannya antara berkuliah dengan bisnis. Agar keduanya dapat berjalan lancar maka diperlukan faktor-faktor penting pendukung dalam melakukan kegiatan tersebut.

Adversity quotient merupakan salah satu hal penting apabila seseorang memiliki niatan atau intensi untuk membuka sebuah usaha mandiri ataupun bisnis. *Adversity quotient* memberitahu sejauh mana seseorang mampu mengatasi kesulitan yang dihadapi saat membuka sebuah usaha atau bisnis. Dengan adanya sebuah kesulitan maka niat seseorang dalam membuka usaha atau menjalankan usaha sangat diuji. Apakah dengan adanya kesulitan, seseorang tersebut akan termotivasi untuk memperbaiki diri ataukah justru kesulitan tersebut dijadikan alasan untuk mundur dan menjauhi kesulitan yang ada.

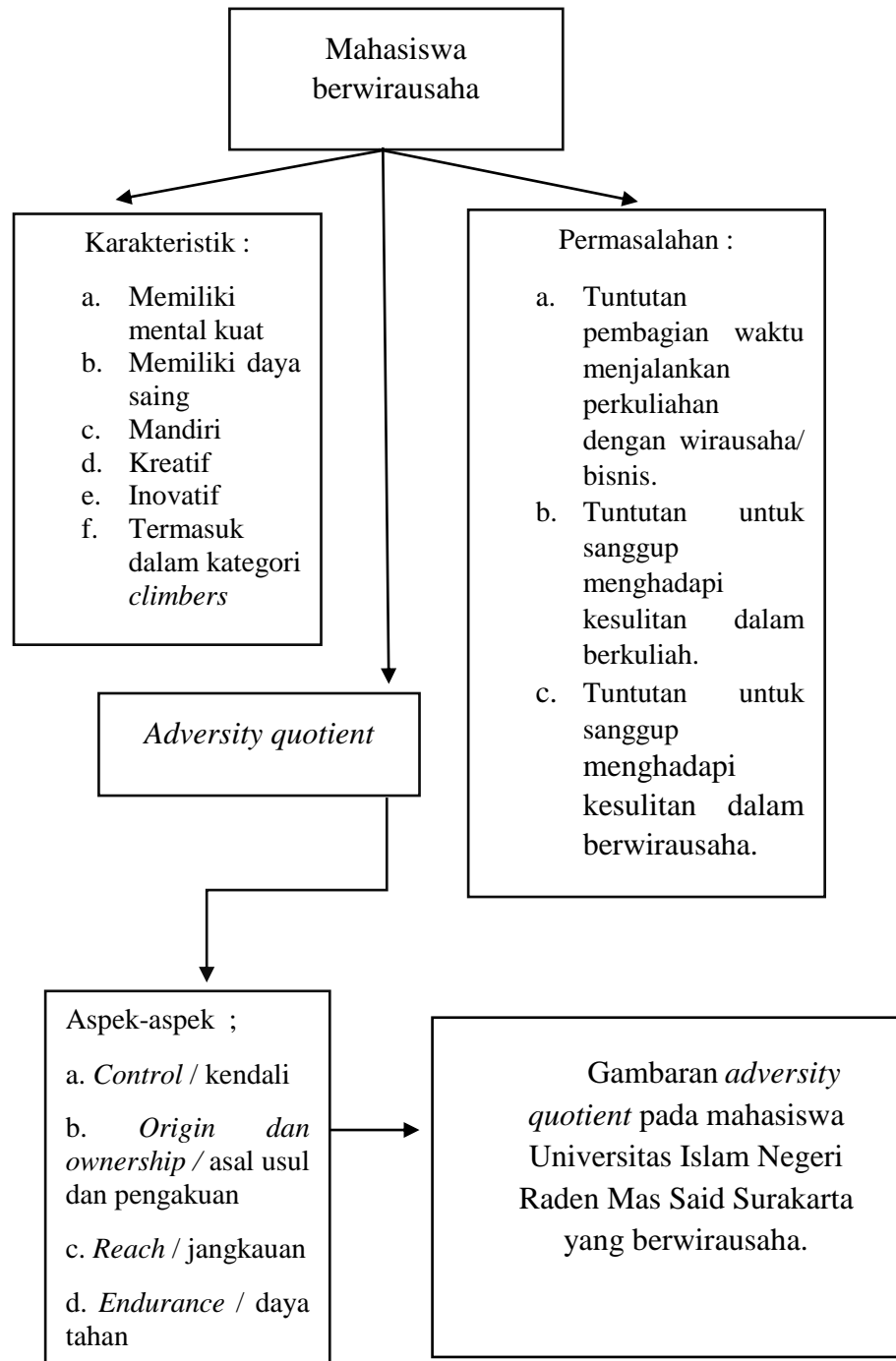
Apabila tingkat *adversity quotient* seorang wirausahawan rendah, maka akan mudah baginya untuk menutup usaha yang telah dijalanannya. Apalagi untuk seorang mahasiswa yang berkuliah dan berwirausaha, ditengah-tengah kesibukan belajar ia harus juga memikirkan bisnis yang dijalankan. Dan hal ini

membutuhkan daya juang yang tinggi, dan juga sikap optimis yang tidak mudah dipatahkan begitu saja. Sehingga apabila ada kesulitan ia dapat menganggapi dengan baik dan tepat.

Wijaya (2007) berpendapat bahwa *adversity quotient* adalah kemampuan berpikir, mengelola dan mengarahkan tindakan yang membentuk pola-pola tanggapan kognitif dan perilaku atas stimulus peristiwa-peristiwa dalam kehidupan yang berupa tantangan atau kesulitan. Menurut Stoltz (2007) *Adversity Quotient* merupakan kemampuan seseorang dalam mengamati kesulitan dan mengolah kesulitan tersebut dengan kecerdasan yang dimiliki sehingga menjadi sebuah tantangan untuk menyelesaikannya.(Gani et al., 2022).

Adversity quotient terdiri dari empat dimensi, menurut kajian Zaki et al. (2006) (Handaru et al., 2015), antara lain: (a) Kendali diri (*control*), (b) Asal usul dan pengakuan (*Origin dan ownership*), (c) Jangkauan (*reach*), (d) Daya tahan (*endurance*). Dari penjelasan diatas, peneliti ingin mengetahui makna *adversity quotient*, faktor-faktor yang mempengaruhi *adversity quotient*, dan seberapa tingkat *adversity quotient* yang ada pada mahasiswa yang berwirausaha.

Berdasarkan uraian di atas dapat diterangkan dengan bagan kerangka berfikir sebagai berikut:



Bagan 1.1 Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Menurut Sugiyono (2003) metode kualitatif adalah suatu metode dalam penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan orang-orang dan dari perilaku yang di amati.

Moleong (dalam Fuad & Nugroho, 2014) metode penelitian kualitatif digunakan sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif, yaitu data yang terkumpul berbentuk kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Laporan penelitian berisi kutipan-kutipan yang berasal dari hasil wawancara, catatan lapangan, foto, dan dokumen lainnya (Dhanita & Hidayat, 2015).

Creswell (2009) menyatakan bahwa penelitian kualitatif merupakan sarana untuk mengeksplorasi dan memahami makna individu atau kelompok yang dianggap berasal dari masalah social atau manusia. Proses penelitian melibatkan pertanyaan yang muncul dan prosedur, mengumpulkan data pada partisipan, menganalisis data secara induktif, membangun dari hal – hal khusus hingga tema umum, dan membuat interpretasi terhadap makna data.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi yang akan dijadikan tempat penelitian ini berada di daerah Kartasura. Tepatnya yaitu di Universitas Islam Negeri Raden Mas Said

Surakarta. Universitas ini merupakan kampus dimana peneliti berkuliah, sehingga mempermudah peneliti untuk mencari data.

C. Sumber Data Penelitian

Arikunto (2006) subjek penelitian merupakan subjek yang dituju untuk diteliti atau yang menjadi pusat perhatian atau sasaran peneliti.

Subjek penelitian ini adalah mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta. Pemilihan subjek menggunakan teknik sampling, *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data berdasarkan pertimbangan dan tujuan tertentu (Sugiyono, 2012).

Adapun kriteria informan pada penelitian ini, yaitu;

- 1.) Mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta yang memiliki usaha atau bisnis.
- 2.) Mahasiswa yang berwirausaha usia 18-25 tahun. Santrock (2011) bahwa Masa dewasa awal adalah istilah yang kini digunakan untuk menunjuk masa transisi dari remaja menuju dewasa. Rentang usia ini berkisar antara 18 tahun hingga 25 tahun, masa ini ditandai oleh kegiatan bersifat eksperimen dan eksplorasi (Putri, 2019).
- 3.) Mahasiswa yang memiliki usaha dengan trafik penjualan yang meningkat, atau minimal memiliki konsistensi peningkatan omset setiap bulannya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2017) teknik pengumpulan data adalah langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi.

1. Wawancara

Menurut Sugiyono (2016), wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Pratiwi, 2017).

Esterberg (2002) mengemukakan beberapa macam wawancara, yaitu wawancara terstruktur, semiterstruktur, dan wawancara tidak terstruktur. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur. Wawancara semi terstruktur merupakan salah satu jenis wawancara sudah termasuk dalam kategori wawancara mendalam (*in-depth interview*), di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Sutopo (2006) wawancara mendalam (*in-depth interview*) adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (guide) wawancara, di mana pewawancara dan informan terlibat dalam kehidupan sosial yang relatif lama.

Wawancara dalam penelitian ini ditujukan kepada mahasiswa UIN Raden Mas Said yang berwirausaha. Metode ini digunakan untuk

mengetahui aspek-aspek *adversity quotient* dari teori Stoltz (2005) yaitu *control, origin-ownership, reach, dan endurance* (CO2RE).

Tabel 2 Pedoman Wawancara

No.	Aspek – Aspek	Indikator	Pertanyaan
1.	Kendali diri (<i>control</i>)	1. Kemampuan mengendalikan permasalahan yang dihadapi 2. Kemampuan mengendalikan emosi	1. Pernahkah anda mengalami kesulitan dalam berwirausaha? 2. Apa saja kesulitan yang pernah anda alami? 3. Jelaskan satu kesulitan terberat yang pernah anda alami saat menjalankan usaha! 4. Bagaimana cara anda mengontrol diri agar tetap menjadi profesional dalam berwirausaha?
2.	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)	1. Kemampuan individu dalam mengukur sejauh mana ia mampu menghadapi akibat-akibat yang ditimbulkan oleh situasi sulit 2. Kemampuan untuk berani menanggung akibat dari situasi yang ada	1. Bagaimana cara anda menempatkan perasaan atau menyeimbangkan perasaan saat menghadapi situasi terpuruk? 2. Apakah anda berbagi cerita kepada orang yang anda percaya untuk membuat diri atau perasaan anda lebih tenang atau diam dan berserah diri kepada Tuhan? Tolong jelaskan secara rinci 3. Langkah apa yang anda ambil atau

			<p>putusan dengan permasalahan tersebut?</p> <p>4. Apakah anda bisa membayangkan akibat dari keputusan atau sikap yang anda pilih?</p>
3.	Jangkauan (<i>reach</i>)	<p>1. Kemampuan individu dalam menjangkau dan membatasi masalah agar tidak menjalar di bidang-bidang yang lain</p>	<p>1. Apakah anda pernah membiarkan kesulitan yang anda alami, mempengaruhi kegiatan anda dan menjalar dari satu bidang ke bidang lainnya?</p> <p>2. Bagaimana cara anda menghadapi kesulitan tersebut agar tidak menjalar kemana-mana?</p> <p>3. Mengapa anda memilih menyikapi kesulitan dengan demikian?</p> <p>4. Apa yang membuat anda berani mengambil sikap tersebut?</p>
4.	Daya tahan (<i>endurance</i>)	<p>1. Kemampuan individu dalam mempersepsi kesulitan dan kekuatan dalam menghadapi kesulitan</p> <p>2. Kemampuan individu untuk menciptakan ide dalam pengatasan masalah</p>	<p>1. Bagaimana cara anda mendapatkan ide-ide untuk menyelesaikan masalah yang ada dalam usaha anda?</p> <p>2. Apa yang membuat anda bertahan dan mempertahankan usaha dalam situasi tersebut?</p> <p>3. Apa yang membuat anda yakin untuk mempertahankan</p>

			usaha yang anda jalani saat tertimpa kesulitan terberat?
--	--	--	--

Dalam melakukan wawancara, selain harus membawa pedoman wawancara, peneliti juga menyiapkan beberapa alat bantu diantaranya yaitu:

- a. Lembar catatan: yang berfungsi untuk mencatat data hasil wawancara, kata-kata kunci, pokok-pokok isi pembicaraan.
- b. Handphone: yang berfungsi untuk merekam semua percakapan atau pembicaraan.

2. Observasi

Margono (1996) berpendapat observasi adalah pengamatan langsung pada ruang (tempat), pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian atau peristiwa, waktu, dan perasaan. Tujuannya untuk menyajikan gambaran real perilaku atau kejadian, untuk menjawab pertanyaan, untuk membantu mengerti perilaku manusia, dan untuk evaluasi yaitu melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu melakukan umpan balik terhadap pengukuran tersebut, serta melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian (Ardista, 2017).

Penelitian ini menggunakan observasi terstruktur atau terencana. Sugiyono (2014) menjelaskan observasi terstruktur atau terencana yaitu observasi dimana peneliti dalam pengumpulan data menyatakan secara terstruktur kepada sumber data bahwa ia sedang melakukan penelitian, sehingga seluruh proses penelitian diketahui. Menggunakan teknik pencatatan

naratif (*narrative*), dengan keterlibatan observer *non-participant*. Pedoman observasi dalam penelitian ini antara lain:

Tabel 3 Pedoman Observasi

Nama :	Tanggal observasi :
Usia :	Waktu mulai :
Semester :	Waktu selesai :
Observer : Nur Chalifah Habrian Dini	
Sebelum observasi dilakukan :	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Meminta izin kepada pihak yang berwenang terhadap informan 2. Menjelaskan tujuan observasi 3. Mengobservasi berdasarkan fakta perilaku yang tampak 4. Hasil observasi ditulis sesuai dengan apa yang tampak atau dilihat 	

Panduan Observasi		
Aspek-aspek	Indikator	Komentar
Kendali diri (<i>control</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan mengendalikan permasalahan yang dihadapi • Kemampuan mengendalikan emosi 	
Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan individu dalam mengukur sejauh mana ia mampu menghadapi akibat-akibat yang ditimbulkan oleh situasi sulit • Kemampuan untuk berani menanggung akibat dari situasi yang ada 	
Jangkauan (<i>reach</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan individu dalam menjangkau dan membatasi masalah agar tidak 	

	menjalar di bidang-bidang yang lain	
Daya tahan (<i>endurance</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan individu dalam mempersepsi kesulitan dan kekuatan dalam menghadapi kesulitan • Kemampuan individu untuk menciptakan ide dalam pengatasan masalah 	

E. Teknik Analisis Data

Bogdan (Sugiyono, 2018) Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dokumentasi, catatan lapangan dan bahan – bahan lainnya, sehingga mudah dipahami, dan temuannya dapat di informasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting, mana yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain (Sugiyono, 2018).

Analisis data penelitian ini menggunakan teori hasil pemikiran dari Creswell (1998) dan Moustakes (1994) dalam (Nuryana et al., 2019), sebagai berikut:

- a. Menyusun daftar pertanyaan, peneliti menyusun daftar pertanyaan penelitian yang akan digali dari informan.

- b. Pengumpulan data, peneliti mengumpulkan data dari fenomena yang diteliti. Data diperoleh melalui wawancara yang mendalam dan detail dengan lima sampai sepuluh informan. Jumlah ini bukan merupakan jumlah yang baku. Selanjutnya dilengkapi penelusuran dokumentasi.
- c. Tahap *cluster of meaning*, peneliti mengklasifikasikan pertanyaan-pertanyaan kedalam tema atau unit-unit makna, serta menyisihkan pertanyaan tumpang tindih atau berulang-ulang. Dalam tahap ini dilakukan; (1) *Textural description* (deskripsi tekstural): Peneliti menuliskan apa yang dialami, yakni deskripsi tentang apa yang dialami individu; (2) *Structural description* (deskripsi struktural): Penulis menuliskan bagaimana fenomena itu dialami oleh para individu. Peneliti juga mencari segala makna yang mungkin berdasarkan refleksi si peneliti sendiri, berupa opini, penilaian, perasaan, harapan subjek penelitian tentang fenomena yang dialaminya.
- d. Tahap deskripsi esensi, peneliti membangun deskripsi menyeluruh mengenai makna dan esensi pengalaman para informan.
- e. Laporan hasil penelitian, peneliti melaporkan hasil penelitiannya dengan pemahaman yang baik kepada pembaca tentang bagaimana seseorang menghadapi suatu fenomena. Laporan penelitian menunjukkan adanya kesatuan makna tunggal dari pengalaman, di mana seluruh pengalaman itu memiliki “struktur” yang penting.

F. Kredibilitas Penelitian

Sugiyono (2018) berpendapat bahwa uji kredibilitas data atau kepercayaan data hasil penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain yaitu perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan member check. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sebagai uji kredibilitas data.

Triangulasi merupakan salah satu pendekatan yang dilakukan peneliti untuk menggali dan melakukan teknik pengolahan data kualitatif. Teknik triangulasi bisa diibaratkan sebagai teknik pemeriksaan keabsahan data dengan membandingkan hasil wawancara terhadap objek penelitian. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi metode. Triangulasi metode dilakukan yaitu dengan mengumpulkan data dengan metode lain. Sebagaimana diketahui, dalam penelitian kualitatif peneliti menggunakan metode wawancara, observasi, dan survei. Untuk memperoleh kebenaran informasi yang tepat dan gambaran yang utuh mengenai informasi tertentu. Triangulasi metode yang dilakukan dengan mewawancarai informan yaitu mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta yang berwirausaha.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Setting Penelitian

1. Profil UIN Raden Mas Said Surakarta

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said (UIN RMS) Surakarta, yang dahulu bernama Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Surakarta kemudian berubah alih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, adalah sebuah perguruan tinggi negeri Islam di lingkungan Kementerian Agama Republik Indonesia yang berlokasi di Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah. IAIN Surakarta naik status dan berganti nama menjadi UIN Raden Mas Said Surakarta berdasarkan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2021 tanggal 11 Mei 2021. UIN Surakarta diberi nama Raden Mas Said yaitu nama asli dari Mangkunegara I, seorang Adipati Kasunanan Surakarta dan Pahlawan Nasional Indonesia.

2. Visi Dan Misi UIN Raden Mas Said Surakarta

Berikut merupakan visi dari Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta :

“Menjadi Universitas Islam Unggul dan Inovatif untuk Mewujudkan Masyarakat Indonesia Maju Berkeadaban pada 2034.”

Berikut merupakan misi dari Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta :

1. Menyelenggarakan pendidikan pengajaran keilmuan keislaman, sains, teknologi dan seni yang berwawasan lingkungan dan lokalitas untuk mewujudkan masyarakat Indonesia maju yang berkeadaban.
2. Mengembangkan tradisi ilmiah melalui penelitian transdisiplin dan publikasi ilmiah bagi penguatan inovasi ilmu pengetahuan dan teknologi.
3. Meningkatkan kontribusi universitas bagi pemberdayaan kesejahteraan masyarakat
4. Meningkatkan kerja sama nasional dan internasional dalam bidang pendidikan pengajaran, penelitian, publikasi ilmiah dan pengabdian masyarakat untuk menciptakan tatanan dunia yang damai dan bermartabat.

3. Tujuan

Adapun tujuan kampus dari Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta, antara lain:

1. Menghasilkan lulusan berdaya saing tinggi dan profesional dalam bidang keislaman, sains, teknologi dan seni yang berkarakter ibadurrahman.
2. Menghasilkan temuan-temuan penelitian transdisiplin dan publikasi ilmiah untuk inovasi ilmu pengetahuan dan teknologi.
3. Menghasilkan produk-produk pengabdian kepada masyarakat untuk pemberdayaan kesejahteraan masyarakat.
4. Memperluas kemitraan strategis nasional dan internasional dalam bidang pendidikan pengajaran, penelitian, publikasi ilmiah dan pengabdian masyarakat untuk penguatan layanan dan kontribusi universitas.

B. Temuan Hasil Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti menemukan berbagai macam temuan data selama proses penelitian. Peneliti akan memaparkan hasil temuan yang telah didapatkan selama proses penelitian berlangsung, khususnya terkait dengan *adversity quotient* pada mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta dalam berwirausaha. Temuan data yang didapatkan dalam penelitian ini melalui wawancara semi terstruktur yang merupakan salah satu jenis dalam kategori wawancara mendalam (*in-depth interview*) yang didukung dengan observasi. Dalam penelitian ini, ada tiga informan yang merupakan mahasiswa dari UIN Raden Mas Said Surakarta yang berwirausaha.

Tabel 4 Data Informan

Nama (Inisial)	Usia	Semester	Keterangan
Sdra. AH	23 tahun	10	Informan utama
Sdra. Chengho	24 tahun	12	Informan utama
Sdri. NA	21 tahun	8	Informan utama

Berikut ini merupakan temuan hasil penelitian pada informan penelitian, sebagai berikut:

1. Informan AH

a. Kendali diri (*control*)

Kendali diri (*control*) merupakan kemampuan seseorang atau individu dalam mengendalikan diri ketika berhadapan dengan berbagai

kesulitan dalam hidup. Pada saat menghadapi kesulitan, manusia cenderung mengalami instabilitas kejiwaan. Apabila mahasiswa yang berwirausaha memiliki kontrol diri yang baik akan berdampak pada tindakan yang dilakukan dalam merespon kesulitan yang sedang dihadapi.

Informan AH menjadikan tidur, menyendiri, berdo'a, jalan-jalan atau liburan, dan berbagi cerita sebagai cara untuk mengendalikan dan mengontrol emosinya saat menghadapi sebuah masalah atau kesulitan dalam menjalankan usahanya. Sehingga ia mampu menahan diri dari emosi-emosi negatif akibat dari kesulitan yang dihadapi. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“oh kalo kayak gitu si engga mba, paling aku curhat si, kalo sampe rumah tidur dan ga ngobrol sama orang rumah. Tapi biasanya besokin harinya ibuku nanya “kemaren kenapa le?” Gitu si.” (AH,W1,509-514)

“ya dilepasin aja mba, kalo aku ya di ikhlasin aja gitu, ntar juga pasti ada gantinya. Dan aku setiap ada masalah yang aku gagal, pasti aku berdo'a aja lah” (AH,W1,462-466)

“ya sharing dan juga banyak-banyak berdo'a si hehehee...” (AH,W1,325-326)

“aku kadang menyikapi itu ya kadang sharing sama seniorku “mas iki pie dan lain sebagainya” gitu mba. Tapi kalo masalah harga si ada satu orang yang dianggap mafia gitu lah, dan gamau tersaingi harganya gitu, dia bikin gimana caranya semua penjual itu menjual dengan harga yang sama, jadi rata harga penjualane.” (AH,W1,309-317)

“iya mba, sama healing juga si. Aku tiap bulan pasti punya jadwal buat jalan-jalan mba.” (AH,W1,329-331)

Informan AH merasa bahwa kondisinya setelah *sharing* atau bercerita lebih baik daripada sebelum *sharing* atau bercerita kepada temannya. Disisi lain, informan AH mengungkapkan bahwa ia mendapatkan motivasi dan inovasi setelah *sharing* atau bercerita bersama teman-temannya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“ya kira-kira 5 lah mba. Tapi kan kita kadang sharing ga Cuma mengurangi masalah tok mba, tapi pas sharing kita juga dikasih motivasi sama inovasi gitu mba.” (AH,W1,378-382)

b. Asal usul dan pengakuan (*Origin dan ownership*)

Aspek ini lebih mengarah pada pengakuan dan tanggung jawab. Ini berkaitan dengan bagaimana seseorang memperlakukan dirinya saat mengetahui kesalahan tersebut dari dirinya. Atau bagaimana seseorang memperlakukan orang lain atau lingkungannya yang menjadi sumber kegagalannya. Ketika seseorang bersalah dan mengakui kesalahannya, maka persoalannya adalah perasaan bersalah. Apabila seseorang merasa bersalah secara berlebihan, perasaan tersebut bisa menjadi penghalang untuk melangkah, sehingga ia akan mengalami kelumpuhan atau berhenti. Namun, apabila rasa bersalah yang dirasakan tepat dan proporsional, maka perasaan itu bisa menjadi motivasi seseorang untuk melangkah lebih baik lagi. Ownership juga mengandung hal sejauh mana individu mengakui akibat-akibat kesulitan dan

kesediaannya untuk bertanggungjawab atas kesalahan yang telah dilakukan.

Saat ada kendala dalam produknya yang kurang sesuai dengan permintaan pelanggan informan AH berusaha mencari solusi dan bertanggung jawab untuk mengatasi keadaan sulit tersebut. Informan AH berusaha meyakinkan pelanggan agar pelanggan tetap mau membayar pesanan yang telah informan AH kerjakan, dengan menawarkan potongan harga kepada pelanggan. Hal ini ia lakukan untuk meminimalisir kerugian, sehingga ia tetap mendapatkan untung walaupun hanya sedikit. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“Contohnya kayak masalah di harga dan kualitas. Katanya harga sekian kok bahannya kok ga sesuai, gitu....ada juga masalah di desain, desain e misal warna nya hijau, tapi pas udah jadi katanya kurang hijau gitu..” (AH, W1,191-196)

“Aku yo pernah rugi sekitar kurang lebih tiga jutaan. Aku pernah juga hampir ga dibayar, gara-gara katanya bahan ga sesuai sama hargane. Tapi tetep tak nego-nego tak kasih potongan harga, jadi aku paling ya dapet untung dikit...” (AH,W1,200-206)

Selain itu, dalam hal perkuliahan dan usaha, informan AH tetap mempertanggung jawabkan perkuliahannya dengan berusaha membagi waktu antara mengerjakan tugas perkuliahannya dan juga tugasnya dalam usaha. Akan tetapi, informan AH terlihat lebih mementingkan usahanya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“Biasanya kalo pagi kuliah, malemnya aku posting produk-produkku, ngedit gitu. dulu pas sebelum online sempet si beberapa kali bolos hehehe. Tapi ya caraku me-manage waktu itu ya itu, harus pinter-pinter membagi waktu.”(AH,W1,105-109)

c. Jangkauan (*reach*)

Aspek jangkauan (*reach*) ini membahas tentang sejauh mana kesulitan dan kegagalan yang dihadapi menjangkau dan berdampak pada aktivitas kehidupan lainnya. Seseorang yang memiliki *adversity quotient* yang tinggi akan mampu menghentikan dampak dari kesulitan dan kegagalan agar tidak menyebar kedalam segi kehidupan lainnya. Sedangkan apabila Seseorang yang memiliki *adversity quotient* yang rendah akan membiarkan kesulitan-kesulitan yang dihadapi mempengaruhi kehidupan atau kegiatan lainnya.

Dalam menjalankan usahanya, informan AH mengalami berbagai kesulitan, yaitu dimanfaatkan dan dibohongi oleh rekan yang bekerja sama dengannya. Kesulitan yang datang kepada informan AH menjadi sebuah pembelajaran bagi informan AH. Sehingga informan AH dapat mengambil hikmah dan pelajaran dari kesulitan yang pernah ia hadapi. Kesulitan-kesulitan itu menjadikannya sosok yang tegas dan berprinsip, agar kedepannya kesulitan tersebut tidak terulang kembali dan mempengaruhi kegiatan lainnya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“kalo itu dulu kan yang namanya orang suka berekspektasi kan ya mba. Tapi ya kadang ga sesuai harapan. Dulu aku pernah ngajak orang mba, tapi motto dan tujuanku itu ga sesuai sama yang dia pikirkan. Makanya sampai sekarang aku paling anti

diajak kerja sama sama orang. Misalkan diajak kerja sama buka warung HIK ya, bisa aja aku ngeluarin uang. Tapi pelaksanaan sama istiqomahnya itu bisa apa engga, gitu mba. Karena kan Cuma temen ya mba, nanti bisa aja tiba-tiba, berhenti, terus kabur gitu.. Tapi beda kalo kerja samanya sama suami istri, kalo cekcok gitu kan ya pasti ada, tapi kan masih tetep satu rumah jadi ya bisa diatasi. Kalo sama orang lainkan bisa kapan aja kabur. Makanya, sekarang kalo aku ada apa-apa ya harus ada hitam diatas putih mba.” (AH,W1,408-430)

Perjanjian hitam diatas putih merupakan cara informan AH membatasi dan mencegah kesulitan-kesulitan itu terulang kembali. Selain itu informan ah juga mengungkapkan bahwa ia juga mendapatkan pelajaran dari kesulitan yang telah dihadapinya, tentang bagaimana memulai bisnis yang baik menurutnya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“iya mba. Menurutku bisnis yang bagus itu ya memulai sendiri, karna kan yang paham suka dukanya kita sendiri. Kalo udah tau celahnya ya baru memberanikan diri buat kerjasama atau join gitu. tapi ya tetep harus ada perjanjian gitu mba” (AH,W1,449-455)

“iya mba, perjanjian hitam diatas putih” (AH,W1,458-459)

d. Daya tahan (*endurance*)

Stoltz menjelaskan *endurance* adalah daya tahan personal, yang berkaitan dengan sejauhmana kecepatan dan ketepatan individu dalam menyelesaikan masalahnya. Aspek Daya tahan (*endurance*) ini melihat seberapa lama kesulitan ini akan berlangsung. Semakin besar daya tahan (*endurance*) individu, semakin mampu menghadapi kesulitan yang ada. Dengan memiliki daya tahan (*endurance*) yang besar, individu akan

memiliki rasa optimisme yang tinggi dan juga harapan-harapan yang baik tentang masa depannya.

Informan AH memiliki keyakinan yang kuat untuk mempertahankan usaha yang telah ia rintis. Walaupun ia mengetahui banyak kesulitan dalam sebuah usaha. Hobi desain dan keinginannya membuka lapangan pekerjaan merupakan satu alasannya mempertahankan usaha yang telah dijalkannya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“ya yang pertama si karena hobi mba, hobi desain. Aku juga bisa punya relasi banyak. Kalo misal kerja sama orang kan relasinya paling sama bos aja. Tapi kalo aku buka usaha kayak gini kan aku juga buka peluang kerjaan, sama buka reseller juga biar orang bisa terbantu dan saling membantu, meningkatkan UMKM juga. Yang jelas aku ga suka diatur-aturlah si mba, wkwk. Jadi aku pengen semauku tapi tetap teratur dengan kesadaran sendiri, soalnya kalo terlalu dipaksa malah ga suka hehe.” (AH,W1,557-570)

Menurut informan AH, usaha yang dijalannya merupakan usaha yang tidak ada matinya. Karena usaha yang sedang dijalani informan ah dapat mengikuti perkembangan jaman dan fleksibel. Sehingga memudahkan informan ah dalam mempromosikan produk yang dijualnya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“soalnya ini gaada matinya, kan ini sandangan ya mba, jadi menurutku gaada matinya..” (AH,W1,573-575)

“ya asiikk aja si, yaitu tadi bisa menjalin relasi sama banyak orang mba, misal ya aku lagi makan di HIK, terus lagi ngobrol

sama orang yang disitu, itu bisa sekalian nawar-nawarin produkku gitu mba hehehee” (AH,W1,577-582)

“iya bener banget mba, usahaku ini bisa dibilang fleksibel si mba dan simpel” (AH,W1,588-590)

Informan AH memiliki daya tahan (*endurance*) yang kuat. Karena ia memandang sebuah kesulitan adalah tantangan, bukan sebuah halangan yang membuatnya harus berhenti untuk mengembangkan usaha. Semakin besar kesulitannya semakin ia merasa tertantang untuk menghadapi kesulitan tersebut. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“ya engga mba, aku malah justru tertantang, terpancing kalo ada sesuatu.” (AH,W1,615-617)

Tabel 5 *Adversity Quotient* Informan AH

No.	Aspek	Kesimpulan
1.	Kendali diri (<i>control</i>)	Informan AH berusaha mengontrol dirinya dengan cara tidur, menyendiri, berdo'a, dan berbagi cerita kepada teman terdekat.
2.	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)	Informan AH mampu mengatasi kesulitan saat terjadi kesalahan ketika mengerjakan pesanan, sehingga ia memiliki inisiatif dan berusaha bertanggungjawab untuk memperbaiki kesalahannya dengan mengganti produk yang tidak sesuai atau memberi potongan harga kepada pelanggan
3.	Jangkauan (<i>reach</i>)	Informan AH mengambil pelajaran dari kesulitan yang pernah ia alami. Informan AH memilih menggunakan kesepakatan hitam diatas putih dalam

		bekerja sama dengan orang lain, agar permasalahan yang sama tidak terulang kembali.
4.	Daya tahan (<i>endurance</i>)	Informan AH memandang sebuah kesulitan adalah tantangan, bukan sebuah halangan yang membuatnya harus berhenti untuk mengembangkan usaha. Semakin besar kesulitannya semakin ia merasa tertantang untuk menghadapi kesulitan tersebut.

2. Informan C

a. Kendali diri (*control*)

Informan C belum mampu mengontrol emosi saat mendapatkan permasalahan besar yang membawanya dalam kesulitan. Ia meluapkan emosinya kepada orang terdekat, seperti orang tua dan adik. Namun, emosi yang dikeluarkan informan C masih dalam batas wajar, hanya *mengomel*, tidak membuang barang maupun berperilaku kasar. Akan tetapi ia tetap berusaha mengendalikan dan mengontrol emosinya saat berhadapan dengan pelanggan. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“ada aku udah kehilangan mobil satu” (C,W2,99)

“yo enggaklah mba, bayangin duit 250 juta hilang bagai ditelan bumi lo haha” (C,W2,155-156)

“tetep mba, tetep emosi. Semua apapun jadi masalah, sebenarnya masalah kecil bisa jadi besar, kerena pola pikire udah ga terkontrol sek” (C,W2,163-171)

“sebenarnya kalo untuk emosi itu paling ke orang-orang terdekat tok, ga sampe keluar. Paling yo sama adek sama orang tua, gitu” (C,W2,176-179)

“ya biasa paling ngedumel aja, ga sampe main fisik atau buang barang ga pernah. Ya normalnya orang aja mba, ga sampe aneh-aneh” (C,W2,185-188)

“kalo sama pelanggan si enggak. Maksute enggak emosi gitu” (C,W2,226-227)

Informan C menganggap pelanggan sebagai rejeki dan teman yang bisa diajak bercanda, untuk mengontrol dan mengendalikan emosinya saat berhadapan dengan pelanggan. Hal itu, juga dapat membuat informan melupakan kesulitan dan permasalahan yang sedang dihadapi dalam sesaat. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“gampang mba, pelanggan tak anggep kayak temenku aja, tak ajak bercanda, nanti juga aku lupa sendiri sama masalahku” (C,W2,232-235)

“ya tak anggep rejeki datang mba. Kan emang kedatangan pelanggan sama aja kedatangan rejeki” (C,W2,238-240)

Saat teringat kesulitan atau masalah, informan C memilih keluar rumah dan jalan-jalan sebagai caranya dalam meminimalisir emosi negatif. Informan C termasuk orang yang dapat dengan mudah beradaptasi dengan orang baru. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“aku kalo lagi banyak pikiran ya keluar mba. Keluar, Healing, jalan-jalan, selesai. Obat ku Cuma itu mba. Ngobrol sama orang

yang ada disekitar situ, kita ambil wawasan, ilmu dari mereka.”
(C,W2,487-491)

b. Asal usul dan pengakuan (*Origin dan ownership*)

Informan C merasa sangat dirugikan dan emosional atas kesulitan yang menyimpannya, mobil seharga 250 juta hilang akibat dari perbuatan orang lain yang tidak bertanggungjawab yaitu temannya sendiri. Ia menyadari darimana sumber masalah berasal. Informan C membutuhkan waktu untuk menerima emosi yang ia rasakan saat masalah itu datang. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“yo enggaklah mba, bayangin duit 250 juta hilang bagai ditelan bumi lo haha.” (C,W2,155-156)

“nek itu sebenere temenku sendiri yang ngebuang. Jadi alasannya buat dikontrak, selama setahun. Itu total ada 7 unit, punya saya dan ada beberapa punya temen yang tak bawa. Karna kalo ngandelin mobil sendiri kan ga bisa. Alias kurang. Jadi aku ngambil punya temen-temen terus tak kontrakin. Ternyata setelah beberapa bulan, 3-4 bulan ketahuan sama saya kalo mobil yang saya percayakan ke dia digadaikan. Yang 5 mobil selamat yang 1 mobil ga selamat.” (C,W2,117-129)

“hampir satu tahun, baru bisa lepas tahun-tahun iki” (C,W2,196-197)

“ya baru, sebenarnya akhir tahun kemaren udah mulai biasa aja, tapi bener-bener bisa lepas ya baru baru ini mba.” (C,W2,199-203)

Informan C dalam keadaan kesulitan ia tetap berusaha mempertanggungjawabkan apa yang telah menjadi kewajibannya.

Informan C tetap rutin membayar angsuran mobil untuk melunasi mobilnya yang hilang yang mana ia beli secara kredit. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“iya mba, walaupun mobil hilang ya tetap ngangsur aku sampai sekarang. Namanya juga kewajiban, ga bayar ya bisa dilaporin ke polisi no wkwk....” (C,W2,162-165)

c. Jangkauan (*reach*)

Kesulitan-kesulitan yang dihadapi informan C mempengaruhi kondisi fisik dan berat badan informan C. Selain itu, nafsu makan informan C menurun, sehingga apa yang ia makan terasa kurang enak. Akan tetapi ia tetap berusaha untuk selalu makan. Informan C tidak membiarkan kondisi tersebut berlarut-larut dan membuatnya semakin kurus. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“berpengaruh banget mba, ga segemuk sekarang aku. Kurus aku waktu itu” (C,W2,294-295)

“makan ya jalan mba, tapi yo gaenak rasane. Biasane makan sehari 6 kali 7 kali gasss. Laini paling Cuma berapa kali doang” (C,W2,301-304)

Informan C memilih tindakan yang tegas untuk menyikapi kesulitan yang dihadapi. Kesulitan tersebut menjadikan informan C emosional, akan tetapi ia tegas dalam mengambil keputusan. Informan AH memilih jalur hukum untuk mengatasi kesulitan yang dihadapinya. Hal ini dilakukan agar pelaku merasa jera dengan apa yang telah ia

lakukan kepada informan C. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“iya mba. Pelaku nya aja tak masukin penjara ok” (C,W2,211-212)

“udah, dia kena 4 tahun” (C,W2,214)

“iya langsung proses hukum, ga mikir panjang langsung proses hukum. Dan aku juga bawa aparat waktu eksekusi mobil-mobil yang lainnya. Jadi ga jalan sendiri.” (C,W2,353-357)

“yang jelas ya biar dapet pelajaran si pelaku. Tapi kelihatannya tak kasih pelajaran kayak gitu juga ga ngaruh ke dia mba. Ibarat dibunuh udah gaada darah nya dia mba.” (C,W2,360-364)

Selain itu informan C belum mampu membatasi masalahnya dalam perkuliahan, karena permasalahan yang ia hadapi mempengaruhi semangatnya dalam berkuliah. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“itu jelas mba, kalo dunia pekerjaan engga, tapi kalo perkuliahan terganggu, karena ya semangat e wes hilang.” (C,W2,434-436)

d. Daya tahan (*endurance*)

Kesulitan pernah membuat informan C berfikir untuk menghentikan usaha yang telah dijalaninya. Namun pemikiran itu hanya muncul sesaat saja. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“yo pernah mba, tetep ada. Bahkan ya mau menghentikan semua ini pernah” (C,W2,643-644)

“enggak, kalo berhenti beneran yo engga mba. Cuma pernah kepikiran aja” (C,W2,647-648)

Namun, informan C memiliki daya tahan (endurance) yang cukup kuat, sehingga ia tidak benar-benar menghentikan usahanya. Informan C menganggap bahwa berhenti sama saja menghancurkan dirinya sendiri. Informan C memiliki alasan yang kuat untuk mempertahankan usaha yang telah ia jalani. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“ya kalo kita bener-bener berhenti sama aja kita menghancurkan diri sendiri no mba, ngrusak kerjaan kita sendiri” (C,W2,651-653)

“iya mba, nek aku bener-bener berhenti ya sama aja aku bodoh. Kalah sama diri sendiri. Orang aku aja pengen jadi orang kaya, masa kayak gini aja nyerah.” (C,W2,656-659)

Informan C memandang kesulitan dalam sebuah usaha adalah sebuah pembelajaran dan juga bahan evaluasi. Sehingga menurut informan jika ingin menjadi orang besar maka ia harus mampu melewati tantangan-tantangan yang ada. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“ya aku mikirnya gini mba, orang kalo mau besar pasti ada tantangan, jadi kalo aku bisa melewati berarti aku ya mampu melewati tantangan-tantangan selanjutnya. Jadi tantangan-tantangan itu ya dilalui aja mba. Masalah-masalah yang udah berlalu ya buat pelajaran aja, jadi aku paham kesalahan-kesalahan ku yang dulu. Buat bahan evaluasi lah.” (C,W2,700-708)

Tabel 6 *Adversity Quotient* Informan C

No.	Aspek	Kesimpulan
1.	Kendali diri (<i>control</i>)	Informan C belum mampu mengontrol emosi, ia meluapkan emosinya kepada

		orang-orang terdekatnya, namun tetap dalam lingkup yang wajar tanpa ada kekerasan.
2.	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)	Informan C mampu mengatasi kesulitannya, namun membutuhkan waktu yang cukup lama untuk menerima emosi yang dirasakan saat menghadapi masalah. Dalam pertanggungjawaban ia tetap berusaha untuk menanggung apa yang telah menjadi kewajibannya
3.	Jangkauan (<i>reach</i>)	Informan C bertindak tegas dalam menyikapi masalah yang ia hadapi, yaitu dengan memilih proses hukum dalam menyelesaikan permasalahan yang menyimpannya.
4.	Daya tahan (<i>endurance</i>)	Informan C memandang kesulitan dalam sebuah usaha adalah sebuah pembelajaran dan juga bahan evaluasi. Sehingga menurut informan C jika ingin menjadi orang besar maka ia harus mampu melewati tantangan-tantangan yang ada.

3. Informan NA

a. Kendali diri (*control*)

Saat masalah menghampiri, informan NA merasakan perubahan mood yang drastis. Ia mengungkapkan bahwa saat mendapati kesulitan yang tidak terduga, kesulitan tersebut mempengaruhi mood informan NA. Informan NA sangat menyukai es teh, sehingga ia menjadikan es teh sebagai minuman yang dapat menenangkan dirinya saat menghadapi

suatu masalah yang tidak terduga. Sehingga emosi yang dirasakan informan NA dapat berkurang dengan meminum es teh. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“ya ada kesulitan mba, itu pernah adonan nya ga ngembang. Kan seharusnya adonan ngembang kan 3 sampai 4 jam. Tapi itu udah 3 sampai 4 jam ga ngembang-ngembang karena fermipan. Maksudnya emang itu pengembangnya yang udah mati gitu lo.” (NA,W3,32-35)

“bikin es aku mba.. terus yang bagian nyetakkan partner ku. Kalo partnerku gaada kan aku sendiri to yang nyetak. Kalo pas adonan ga ngembang kan kacau moodku, jadi aku minta tolong utiku buat nyetak.” (NA,W3,48-52)

“menurutku kalo udah minum es teh tu bikin adem seluruh tubuh gitu lo mba. Jadi kepalaku ngrasa dingin. Yang awalnya panas gara-gara kesel adonannya ga ngembang, jadi mendingan, emosinya juga turun.” (NA,W3,58-63)

Informan NA mengungkapkan bahwa ia membutuhkan orang lain untuk menggantikan tugasnya dalam melakukan pekerjaan. Sehingga dengan adanya orang lain yang menggantikan pekerjaan nya ia merasa lebih tenang dan tidak terbawa emosi akibat dari kesulitan yang menimpanya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“iya itu mba, tapi utiku yang nyetak” (NA,W3,67)

“iya mba, jadi aku membutuhkan orang lain buat gantiin posisi ku mencetak adonan pukisnya.” (NA,W3,71-73)

b. Asal usul dan pengakuan (*Origin dan ownership*)

Informan NA mengungkapkan bahwa ia pernah mengalami beberapa kali gagal dalam membuat adonan. Informan NA mengetahui asal atau sumber permasalahan yang menyebabkan ia masuk dalam kesulitan. Informan NA memiliki rasa bersalah yang wajar atas kesulitan yang terjadi sehingga ia tidak berlarut dalam rasa bersalahnya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“ya menyalahkan diri sendiri, kenapa kok ga ngecek fermipannya lewat air hangat dulu, gituu.” (NA,W3,113-115)

“iya mba.. tapi sebenarnya adonan itu masih bisa diolah, ditambah fermipan yang baru. Jadi ya ga terlalu kecewa sii” (NA,W3,117-119)

Dengan memiliki rasa bersalah yang wajar, informan NA mampu bertanggung jawab dan mengatasi kesulitan yang ada dengan tepat. Sehingga rasa bersalah yang dirasakan tidak menghentikan pekerjaan dan tanggung jawabnya. Informan NA berusaha mencari dan menemukan solusi akan permasalahan yang dihadapinya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“pernah mba, terus cara mengatasinya itu dengan menambahkan air mba, abis itu waktu nyetak adonannya agak penuh, la nanti toppingnya dibanyakin. Jadi kalo pukisnya ga ngembang dikasih topping yang paling enak dan banyak. Jadi rasa pukisnya ke tolong sama toppingnya gitu” (NA,W3,97-103)

c. Jangkauan (*reach*)

Informan NA cenderung menganggap sebuah kesulitan adalah sesuatu yang hanya sementara. Informan NA yakin bahwa setiap masalah yang ada akan berlalu dengan sendirinya. Terkadang ia menganggap kesulitan yang dihadapi merupakan permasalahan sepele, sehingga kesulitan-kesulitan yang dihadapi tidak mendorong informan NA untuk merbagi cerita kepada orang lain. Ia tidak terlalu memikirkan kesulitan-kesulitan yang ada dan cenderung bodo amat dengan itu. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“engga mba, karena udah sering terjadi selama aku jualan gitu. karena menurutku sepele si, soalnya aku doang gitu lo yang ngrasain itu.” (NA,W3,88-91)

Walaupun informan NA tidak terlalu memikirkan kesulitan-kesulitan yang menghampirinya, bukan berarti ia melupakan tanggung jawabnya dalam pekerjaan dan perkuliahan. Ia berusaha memikirkan pekerjaannya dan perkuliahannya disaat dalam kesulitan. Sehingga tanggung jawabnya dalam pekerjaan dan perkuliahan dapat ia selesaikan. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“aku kalo kerjaan sama tugas kuliah tetep tak selesaikan mba. Tapi ya kalo masalah diluar itu aku bodo amat gitu mba.” (NA,W3,133-135)

“iya kalo kuliah sama pekerjaan tetep tanggung jawabnya sampai selesai, tapi kalo lain yawes bodo amat.” (NA,W3,138-140)

d. Daya tahan (*endurance*)

Informan NA memiliki alasan yang kuat dalam mempertahankan usahanya, yaitu ia memiliki keyakinan yang kuat atas kualitas produknya, sehingga ia sangat yakin bahwa makanan yang dijualnya memiliki cita rasa yang enak sehingga banyak pelanggan yang suka dengan produknya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“Ya karena itu tdi mba, pukisku itu enak..Dan ee pukis topping di magetan itu Cuma punya aja. Soalnya yang lain paling jualannya pagi tok dan kecil-kecil gaenak kayak pukis pasar murah. Kalo pukiskukan walaupun sebox harga ne agak mahal, tapien enak gitu lo mba. Kualitas e enak, topping-toppingnya, dan rasanya ga berubah gitu lo” (NA,W3,168-176)

Banyak pelanggan informan NA yang loyal, dan tidak ingin melewatkan produk makanan informan NA. itulah yang menguatkan informan NA dalam menyakini citarasa produk yang dijualnya. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“ya karena pelanggan ku pada suka mba. Aku biasanya open order seminggu 2 kali. Pasti ada pelanggan ku yang setiap aku open order dia pasti pesen. Karena gamau melewatkan pukisku mba.” (NA,W3,157-161)

Dalam memandang sebuah kesulitan, informan NA tidak terlalu memikirkan kesulitan yang ada. Ia menganggap bahwa kesulitan bersifat sementara, sehingga kesulitan-kesulitan itu akan berlalu begitu saja

dengan berjalannya waktu. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan informan dalam kutipan sebagai berikut :

“*ya aku biarin aja mba, ntar juga lewat sendiri*” (NA,W3,129-130)

Tabel 7 *Adversity Quotient* Informan NA

No.	Aspek	Kesimpulan
1.	Kendali diri (<i>control</i>)	Informan NA berusaha mengendalikan emosinya dengan cara meminum minuman yang ia sukai atau membutuhkan sesuatu yang ia sukai untuk mengalihkan emosinya agar dirinya dapat terkendali.
2.	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)	Informan NA mampu mengatasi kesulitan dengan memperbaiki adonan yang ia buat, sehingga ia dapat mempertanggungjawabkan rasa makanan yang ia jual ke pelanggan.
3.	Jangkauan (<i>reach</i>)	Informan NA tidak memfokuskan pikirannya kepada permasalahan yang ada, sehingga kegiatannya dapat berjalan dengan lancar.
4.	Daya tahan (<i>endurance</i>)	Informan NA menganggap bahwa kesulitan bersifat sementara, sehingga kesulitan-kesulitan itu akan berlalu begitu saja dengan berjalannya waktu.

C. Hasil Analisis Data

Tabel 8 Rangkuman Temuan Data

Aspek-Aspek <i>Adversity Quotient</i>		
Kendali diri (<i>control</i>)	• Informan AH	Informan AH berusaha mengontrol dirinya dengan

		<p>cara tidur, menyendiri, berdo'a, dan berbagi cerita kepada teman terdekat.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Informan C 	<p>Informan C belum mampu mengontrol emosi, ia meluapkan emosinya kepada orang-orang terdekatnya, namun tetap dalam lingkup yang wajar tanpa ada kekerasan.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Informan NA 	<p>Informan NA berusaha mengendalikan emosinya dengan cara meminum minuman yang ia sukai.</p>
<hr/> <p>Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Informan AH 	<p>Informan AH mampu mengatasi kesulitan saat terjadi kesalahan ketika mengerjakan pesanan, sehingga ia memiliki inisiatif dan berusaha bertanggungjawab untuk memperbaiki kesalahannya dengan mengganti produk yang tidak sesuai atau memberi potongan harga kepada pelanggan</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Informan C 	<p>Informan C mampu mengatasi kesulitannya, namun membutuhkan waktu yang cukup lama untuk menerima emosi yang dirasakan saat menghadapi masalah. Dalam pertanggungjawaban ia tetap berusaha untuk menanggung apa yang telah menjadi kewajibannya</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Informan NA 	<p>Informan NA mampu mengatasi kesulitan dengan memperbaiki adonan yang ia buat, sehingga ia dapat mempertanggungjawabkan rasa makanan yang ia jual ke pelanggan.</p> <hr/>

Jangkauan (<i>reach</i>)	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="655 309 879 629">• Informan AH <li data-bbox="655 674 879 875">• Informan C <li data-bbox="655 931 879 965">• Informan NA 	<p data-bbox="962 309 1358 629">Informan AH mengambil pelajaran dari kesulitan yang pernah ia alami. Informan AH memilih menggunakan kesepakatan hitam diatas putih dalam bekerja sama dengan orang lain, agar permasalahan yang sama tidak terulang kembali.</p> <p data-bbox="962 674 1358 875">Informan C bertindak tegas dalam menyikapi masalah yang ia hadapi, yaitu dengan memilih proses hukum dalam menyelesaikan permasalahan yang menimpanya.</p> <p data-bbox="962 931 1358 1111">Informan NA tidak memfokuskan pikirannya kepada permasalahan yang ada, sehingga kegiatannya dapat berjalan dengan lancar.</p>
Daya tahan (<i>endurance</i>)	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="655 1115 879 1480">• Informan AH <li data-bbox="655 1525 879 1839">• Informan C <li data-bbox="655 1895 879 1928">• Informan NA 	<p data-bbox="962 1115 1358 1480">Informan AH memandang sebuah kesulitan adalah tantangan, bukan sebuah halangan yang membuatnya harus berhenti untuk mengembangkan usaha. semakin besar kesulitannya semakin ia merasa tertantang untuk menghadapi kesulitan tersebut.</p> <p data-bbox="962 1525 1358 1839">Informan C memandang kesulitan dalam sebuah usaha adalah sebuah pembelajaran dan juga bahan evaluasi. Sehingga menurut informan C jika ingin menjadi orang besar maka ia harus mampu melewati tantangan-tantangan yang ada.</p> <p data-bbox="962 1895 1358 1989">Informan NA menganggap bahwa kesulitan bersifat sementara, sehingga kesulitan-</p>

kesulitan itu akan berlalu
begitu saja dengan berjalannya
waktu.

1. Kendali diri (*control*)

Kendali diri setiap individu berbeda-beda, ada yang mudah terkontrol ada juga yang membutuhkan dorongan eksternal untuk membantu mengendalikan diri dalam menghadapi kesulitan. Masing-masing dari ketiga informan memiliki bentuk respon yang berbeda pula dalam menyikapi kesulitan yang ada dalam usaha dan kehidupan perkuliahannya. Dari ketiga informan menyatakan bahwa mereka tetap bisa bersikap profesional dalam usahanya walaupun saat berhadapan dengan sebuah permasalahan. Ketiga informan tetap mempertahankan citra yang baik didepan pelanggan dengan tetap memberi pelayanan terbaik walaupun sedang berhadapan dengan sebuah permasalahan. Dilihat dari aspek kendali diri (*control*) dua dari tiga informan mampu mengontrol diri ketika menghadapi sebuah kesulitan. Informan yang lain juga mampu mengontrol diri, namun membutuhkan waktu yang lebih lama untuk dapat menenangkan diri. Ketiga informan memiliki sikap optimis saat menghadapi kegagalan, walaupun tetap membutuhkan waktu dalam mengumpulkan semangat. Dari pernyataan ketiga informan, peneliti menyimpulkan bahwa ketiga informan sudah mampu mengendalikan dan merespon kesulitan dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan usaha dan perkuliahannya yang masih berjalan dengan baik.

2. Asal usul dan pengakuan (*Origin dan ownership*)

Dilihat dari aspek *origin* atau asal usul, ketiga informan memiliki rasa bersalah yang wajar atas kesulitan dan permasalahan yang terjadi pada mereka. Sehingga mereka tidak menyalahkan diri mereka secara berlebihan atau menjadikan orang lain sebagai sumber permasalahan yang dialami. Begitupun dalam aspek *ownership* atau pengakuan pertanggungjawaban, ketiga informan menerima masalah yang terjadi dalam usahanya, mereka berusaha mempertanggungjawabkan apa yang telah menjadi tugas dan kewajiban mereka. Ketiga informan mencari solusi untuk menyelesaikan masalahnya dengan baik, juga berusaha bertanggungjawab atas kendala yang terjadi.

3. Jangkauan (*reach*)

Dilihat dari aspek jangkauan atau *reach* ketiga informan mampu menghadapi suatu masalah dengan baik, dengan cara yang berbeda-beda. Akan tetapi beberapa informan terlihat kesulitan membatasi kesulitan dalam menjalankan perkuliahannya, hal ini dapat dilihat dari semester perkuliahan yang sedang ditempuh sekarang. Walaupun begitu ketiga informan cukup berusaha untuk membatasi kesulitan agar tidak mempengaruhi kehidupan lainnya. Sehingga kesulitan yang ada tidak menjangkau semua aspek kehidupan ketiga informan.

4. Daya tahan (*endurance*)

Hasil penelitian dari ketiga informan, peneliti menyimpulkan bahwa ketiga informan memiliki ketangguhan dalam menjalankan usaha dan

perkuliahannya. Mereka mempresepsikan kesulitan adalah sebuah kendala yang bersifat sementara dan setiap orang sukses harus mampu melewati kesulitan itu. Ketiga informan tetap optimis dan berusaha bangkit apabila dihadapkan dengan kesulitan. Sehingga mereka memiliki daya tahan atau *adversity quotient* yang kuat. Kegiatan berwirausaha sambil berkuliah tidak menghalangi mereka untuk tetap optimis dan bersemangat dalam mempertahankan bisnis juga menyelesaikan perkuliahannya.

Tabel 9 Rangkuman *Adversity Quotient*

No.	Aspek-aspek <i>Adversity Quotient</i>	Kesimpulan
1.	Kendali diri (<i>control</i>)	Ketiga informan berusaha mengendalikan diri dengan baik, sehingga dapat bersikap baik kepada pelanggan.
2.	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)	Ketiga informan memiliki rasa bersalah yang wajar, sehingga tidak menyalahkan diri atas kesulitan yang terjadi. Dan berusaha mempertanggungjawabkan atas kendala yang terjadi.
3.	Jangkauan (<i>reach</i>)	Ketiga informan cukup berusaha merespon kesulitan dengan baik, akan tetapi kesulitan masih mempengaruhi beberapa informan dalam menjalankan perkuliahan.
4.	Daya tahan (<i>endurance</i>)	Ketiga informan memiliki daya tahan atau <i>advesity quotient</i> yang kuat, hal ini dapat dilihat dari usaha dan perkuliahan mereka yang masih berjalan dengan baik. Berwirausaha sambil berkuliah tidak menghalangi mereka untuk tetap optimis dan semangat dalam mempertahankan bisnis dan menyelesaikan perkuliahannya.

D. Pembahasan

Penelitian ini terdapat tiga informan yang diteliti, yaitu AH, C, dan NA. Informan pertama berinisial AH berusia 23 tahun, ia memiliki usaha sablon kaos yang bernama logikata apparel. Informan kedua berinisial C berusia 24 tahun, ia memiliki usaha rental mobil yang bernama rafif trans. Informan ketiga berusia 21 tahun, ia memiliki usaha kuliner pukis topping yang bernama pukise magetan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran *adversity quotient* pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta dalam berwirausaha.

Adversity quotient adalah kemampuan individu dalam berfikir, mengelola, mengatur, dan menghadapi kesulitan dalam hidup sehingga dapat merubah kesulitan menjadi sebuah tantangan yang harus dihadapi dan diselesaikan. Stoltz (2005) menjelaskan *adversity quotient* terdiri dari empat aspek yang biasa disingkat dengan sebutan CO2RE, yaitu: *Control, Origin-Ownership, Reach, Dan Endurance*. Individu dengan *adversity quotient* yang tinggi akan mempunyai kemampuan menangkap peluang usaha atau wirausaha karena memiliki kemampuan untuk menanggung resiko, orientasi pada peluang atau inisiatif, kreativitas, kemandirian, dan pengerahan sumber daya, sehingga *adversity quotient* dalam diri individu memiliki pengaruh terhadap keinginan untuk berwirausaha (Julita & Prabowo, 2018).

Aspek *adversity quotient* yang pertama adalah kemampuan seseorang dalam mengontrol diri. Kendali diri atau *control* merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan permasalahan yang dihadapi, dapat

mengkondisikan atau mengendalikan emosi, sehingga dapat mengambil seluruh tantangan, lebih berani dan optimal dalam usaha menghadapi sebuah permasalahan (Suyanto, 2019). Setiap individu memiliki caranya masing-masing dalam menghadapi permasalahan yang menimpa dirinya. Respon setiap individu terhadap suatu masalah tentunya berbeda-beda, ada yang memiliki kemampuan yang cukup baik dalam mengendalikan emosi, ada pula yang membutuhkan waktu beberapa saat untuk dapat menyeimbangkan dan mengendalikan emosi yang dirasakan. Sama halnya dengan ketiga informan yang telah diwawancarai. Masing-masing memiliki berbagai bentuk respon dalam menghadapi permasalahan. Dan mereka memiliki kemampuan yang berbeda dalam mengendalikan emosi.

Dari pernyataan ketiga informan, peneliti menyimpulkan bahwa saat menghadapi kesulitan ketiga informan sudah mampu mengendalikan emosi saat berhadapan dengan pelanggan, akan tetapi informan AH dan C masih terbawa emosi saat bersama keluarga. Ketiga informan memiliki usaha untuk mensiasati dan mencari solusi untuk mengatasi emosi mereka. Informan AH memilih tidur, menyendiri, berdo'a, jalan-jalan dan berbagi cerita sebagai cara untuk mengendalikan dan mengontrol emosinya saat menghadapi sebuah masalah atau kesulitan dalam menjalankan usahanya. Informan C memilih keluar rumah dan jalan-jalan sebagai caranya dalam meminimalisir emosi negatif. Informan C termasuk orang yang dapat dengan mudah beradaptasi dengan orang baru. Informan NA menjadikan es teh sebagai minuman yang dapat menenangkan dirinya saat menghadapi suatu masalah yang tidak terduga.

Informan NA termasuk individu yang tidak terlalu memfokuskan pikirannya kepada masalah atau kesulitan. Ketiga informan memiliki cara yang beraneka ragam dalam mengendalikan masalah yang dihadapi, hal ini dikarenakan perbedaan masalah dan tingkat kesulitan yang dihadapi setiap informan.

Hasil dari wawancara ketiga informan, mereka memiliki sikap yang sama saat berhadapan dengan pelanggan, yaitu tetap menjaga komunikasi dengan pelanggan agar kualitas pelayanan tetap baik. Ketiga informan berusaha mengesampingkan emosinya saat melayani pelanggan, demi mempertahankan citra yang baik dihadapan pelanggan. Sehingga ketiga informan memiliki kontrol diri yang baik saat menjalankan perannya dalam wirausaha. Hal ini sesuai dengan pendapat Suyanto (2019) yang menjelaskan bahwa kendali diri atau *control* merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan permasalahan yang dihadapi, dapat mengkondisikan atau mengendalikan emosi, sehingga dapat mengambil seluruh tantangan, dan lebih berani dan optimal dalam usaha menghadapi sebuah permasalahan (Suyanto, 2019). Dalam pengendalian emosi, ketiga informan mampu mengendalikan emosi saat berhadapan dengan pelanggan. Namun, rata-rata ketiga informan kurang mampu mengendalikan emosi saat berhadapan dengan keluarganya. Sehingga beberapa informan menyalurkan emosinya kepada keluarga atau saudara terdekatnya.

Aspek kedua adalah *origin dan ownership* (asal usul dan pengakuan). Semua informan mampu menyadari dan membayangkan akibat-akibat yang akan didapatkan dengan keputusan-keputusan yang mereka ambil. Ketiga

informan memiliki rasa bersalah yang wajar, sehingga mereka mampu melakukan perbaikan atas kendala yang terjadi. Ketiga informan tidak berlebihan dalam menyalahkan dirinya sendiri dan tidak berlarut-larut dalam kesulitan yang mereka hadapi. Akan tetapi informan C membutuhkan waktu yang sedikit lebih lama untuk menerima kesulitannya. Ketiga informan berusaha bertanggung jawab, menerima, dan berusaha mencari solusi untuk kendala yang sedang dialaminya. Hal ini sesuai dengan aspek *origin dan ownership* (asal usul dan pengakuan) yaitu kemampuan individu dalam mengukur sejauh mana ia mampu menghadapi akibat-akibat yang ditimbulkan oleh situasi sulit tertentu dan menempatkan perasaan dirinya dengan berani menanggung akibat dari situasi yang ada, sehingga dapat melakukan perbaikan atas masalah yang terjadi (Puri, 2013)

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi *adversity quotient* seseorang. Informan AH, informan C, dan informan NA, memiliki salah satu faktor indikasi *adversity quotient* yaitu perbaikan. Saat menghadapi kesulitan mereka mencari solusi untuk memperbaiki keadaan agar lebih baik. Sehingga mereka tidak membiarkan diri mereka diam dalam keadaan sulit. Hal itu mereka lakukan guna mempertahankan usaha yang telah mereka bangun. Ketiga informan memiliki respon optimis saat menghadapi kesulitan, mereka dapat merespon kesulitan secara konstruktif. Sehingga mereka mampu menanggung resiko dalam menghadapi sebuah tantangan.

Wirausaha merupakan kemampuan melihat dan menilai peluang bisnis serta kemampuan mengoptimalkan sumber daya dan mengambil tindakan serta

risiko dalam rangka menyukseskan bisnis. Alma (2011) mengungkapkan semakin maju suatu negara semakin banyak orang terdidik dan banyak pula orang menganggur maka semakin dirasakan pentingnya dunia wirausaha. Dengan kata lain pembangunan akan lebih berhasil jika ditunjang oleh wirausahawan yang dapat membuka lapangan kerja (Julita & Prabowo, 2018).

Aspek ketiga adalah *reach* (jangkauan). Dari hasil wawancara ketiga informan memiliki cara yang berbeda untuk membatasi masalah yang dihadapi agar tidak menjalar kemana-mana. Mereka berusaha membatasi kesulitan atau masalah agar tidak menjangkau kehidupan lainnya. Informan AH menjadikan masalah sebagai pembelajaran untuk kedepannya. Informan C mengambil langkah tegas dalam menyelesaikan masalahnya. Informan NA tidak terlalu memikirkan kesulitan-kesulitan yang ada, ia hanya memfokuskan dirinya untuk bertanggung jawab dalam pekerjaan dan perkuliahannya. Ketiga informan cukup kreatif dalam bertindak saat menghadapi kesulitan agar tidak menyebar keseluruh kehidupannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Suyanto (2019) yang menjelaskan bahwa aspek *reach* (jangkauan) adalah kemampuan individu dalam menjangkau dan membatasi masalah agar tidak menjalar di bidang-bidang yang lain dari kehidupan individu. Dimensi ini melihat sejauh mana individu membiarkan kesulitan menjangkau bidang lain pekerjaan dan kehidupan individu seperti sikap, perhatian, dapat membatasi kesulitan dan segera menyelesaikannya (Suyanto, 2019).

Aspek terakhir yaitu *endurance* (daya tahan). Hasil dari wawancara, ketiga informan memiliki alasan yang kuat dalam keinginan mempertahankan

usahanya. Akan tetapi setiap informan memiliki sudut pandang yang berbeda dalam melihat suatu kesulitan. Informan AH melihat kesulitan sebagai tantangan yang harus dilalui. Sehingga kegigihan untuk mempertahankan bisnis sangat tinggi. Informan C melihat bahwa kesulitan merupakan hal yang harus dilalui jika ingin menjadi orang sukses. Maka kegigihan informan dalam mempertahankan usaha bisa dianggap besar. Informan NA menganggap bahwa kesulitan bersifat sementara, sehingga kesulitan-kesulitan itu akan berlalu begitu saja dengan berjalannya waktu.

Ketiga informan memiliki kesulitannya masing-masing dalam berwirausaha. Saat merespon kesulitan dengan optimis, maka individu dianggap memiliki daya saing yang tinggi sehingga lebih agresif dalam mengambil resiko dan berjuang mempertahankan apa yang telah dimulai. Kegigihan ketiga informan sesuai dengan aspek *endurance* (daya tahan) yaitu kemampuan individu dalam mempersepsi kesulitan dan kekuatan dalam menghadapi kesulitan tersebut dengan menciptakan ide dalam pengatasan masalah sehingga ketegaran hati dan keberanian dalam penyelesaian masalah dapat terwujud. Dimensi ini mempertanyakan dua hal, yakni; berapa lamakah kesulitan berlangsung dan lamanya penyebab kesulitan tersebut akan bertahan (Khaerunnisa, 2016).

Pandangan ketiga informan dalam melihat sebuah kesulitan cenderung sama, mereka menganggap bahwa kesulitan dalam berwirausaha merupakan hal yang wajar dan harus dihadapi. Hal ini selaras dengan pernyataan Stoltz (2000) yang mengatakan bahwa adanya *adversity quotient* dalam diri seseorang

berakibat pada perkembangan pola pikir seseorang dalam memandang sebuah kesuksesan. Juga menurut pendapat Akbar bahwa individu yang memiliki *adversity quotient* yang tinggi dapat mengurangi faktor pemikiran negatif seperti menganggap dirinya tidak mampu mengatasi masalah (Hardhadhedhali & Suparmi, 2019). Ketiga informan merasa mampu melewati kesulitan-kesulitan yang ada, walaupun proses tiap informan saat melewati kesulitan berbeda.

Ketangguhan dalam menghadapi kesulitan atau *adversity quotient* dijelaskan didalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 155-157, sebagai berikut:

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالشَّمْرِتِ وَبَشِيرٍ

الصَّابِرِينَ ١٥٥

الَّذِينَ إِذَا أَصَابَهُمُ مُّصِيبَةٌ قَالُوا إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ ١٥٦

أُولَئِكَ عَلَيْهِمْ صَلَوَاتٌ مِّن رَّبِّهِمْ وَرَحْمَةٌ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُهْتَدُونَ ١٥٧

Artinya: “ Dan sungguh akan Kami berikan cobaan kepadamu, dengan sedikit ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa dan buahbuahan. Dan berikanlah berita gembira kepada orang-orang yang sabar, (QS. Al-Baqarah: 155) (yaitu) orang-orang yang apabila ditimpa musibah, mereka mengucapkan: “Innaa lillahi wa innaa ilaihi raaji’uun”. (QS. Al-Baqarah: 156) Mereka itulah yang mendapatkan keberkahan yang sempurna dan rahmat dari Rabbnya, dan mereka itulah orang-orang yang mendapat petunjuk.” (QS. Al-Baqarah: 157)

Kecenderungan kemampuan seseorang yang rendah untuk mengatasi kesulitan adalah suatu kesalahan yang dapat berubah menjadi kegagalan, sehingga besarnya rintangan dalam berwirausaha dengan risiko gagal akan

berdampak pada keinginan seseorang dalam berwirausaha “seseorang yang menghadapi hambatan dalam hidupnya dan mengubah hambatan tersebut menjadi sebuah peluang berarti orang tersebut mempunyai *adversity quotient* yang tinggi, dengan begitu seseorang dapat menjadi lebih kreatif, mandiri, optimis, berani mengambil risiko, bertanggung jawab” (Astri & Latifah, 2017).

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, dapat disimpulkan bahwa *adversity quotient* pada mahasiswa perlu adanya faktor-faktor pendukung, dorongan, serta kegigihan yang ditanamkan dalam diri mahasiswa, sehingga mahasiswa mampu menghadapi kesulitan-kesulitan yang ada. Dengan memiliki tingkat *adversity quotient* yang tinggi, mahasiswa yang berwirausaha akan mampu menjalankan dua perannya dengan sangat baik, peran sebagai mahasiswa pun juga sebagai wirausahawan. Sehingga tanggungjawab disetiap peran dapat terlaksanakan dengan baik. Selain itu, peran perguruan tinggi juga sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa. Seperti pernyataan Zimmerer yang menyatakan bahwa salah satu pendorong pertumbuhan kewirausahaan di suatu negara terletak pada peranan perguruan tinggi melalui penyelenggaraan pendidikan kewirausahaan. Pihak perguruan tinggi bertanggungjawab dalam mendidik dan memberikan kemampuan wirausaha kepada para mahasiswanya dan memberikan motivasi untuk berani memilih berwirausaha sebagai karirnya (Julita & Prabowo, 2018).

Kesimpulan dari pembahasan ini yaitu mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta dalam berwirausaha memiliki gambaran *adversity quotient* yang cukup baik dalam usahanya. Namun, tiap mahasiswa

memiliki cara yang berbeda-beda dalam menyikapi setiap aspek *adversity quotient* antara lain; kendali diri (*control*), asal usul dan pengakuan (*origin and ownership*), jangkauan (*reach*), maupun daya tahan (*endurance*). Ketiga informan mampu mengelola emosi namun dengan cara mereka masing-masing. Setiap informan berani mempertanggungjawabkan kesalahan yang ada dalam usahanya, informan mampu menjangkau masalah.. Presepsi ketiga informan terhadap kesulitan usaha sangat positif, sehingga memiliki daya tahan yang kuat dalam menghadapi kesulitan berbisnis. Perbedaan cara tiap informan dalam mengontrol diri, mempertanggungjawabkan kesalahan, menjangkau masalah dan juga mempresepsikan kesulitan ini dikarenakan kesulitan yang dialami tiap informan berbeda-beda. Sehingga sikap yang diambil akan berbeda, sesuai dengan permasalahan yang dialami. Akan tetapi, dalam kegiatan perkuliahan ketiga informan kurang optimal. Walaupun peran menjadi mahasiswa tetap dapat mereka lakukan. Menjalankan dua peran sekaligus menjadi mahasiswa dan wirausahawan dapat mereka lakukan secara bersamaan, akan tetapi hasil yang didapatkan belum bisa dianggap optimal dan seimbang. Dari ketiga informan lebih cenderung mengutamakan usahanya, namun tetap berusaha mempertanggungjawabkan perkuliahannya. Hal ini dapat dilihat dari semester yang ditempuh tiap informan, dua diantaranya tidak lulus tepat.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan gambaran *adversity quotient* pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta dalam berwirausaha adalah memiliki *adversity quotient* yang baik dalam usahanya. Namun, memiliki perbedaan dalam menyikapi tiap aspek dari *adversity quotient*. Hal ini dikarenakan perbedaan tingkat kesulitan yang mereka alami. Dalam menjalankan dua peran sekaligus menjadi mahasiswa dan wirausahawan dapat mereka lakukan secara bersamaan, akan tetapi hasil yang didapatkan belum bisa dianggap optimal dan seimbang. Dari ketiga informan lebih cenderung mengutamakan usahanya, namun tetap berusaha mempertanggungjawabkan perkuliahannya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi masyarakat

Kemampuan dalam melihat kesulitan sebagai peluang dan tantangan sangat penting bagi seorang wirausahawan untuk mempertahankan usahanya. Sehingga seorang wirausahawan tidak mudah putus asa dan selalu terdorong untuk terus mengembangkan usaha yang dibangun.

2. Bagi pembaca

Dimohon untuk para pembaca untuk memberi kritikan yang membangun apabila ada kesalahan dalam penulisan skripsi ini. Peneliti berharap penelitian ini dapat memberi manfaat bagi para pembacanya.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang akan melaksanakan penelitian serupa dapat menggunakan pendekatan riset yang berbeda. Hal ini diperlukan agar peneliti selanjutnya dapat memperoleh hasil yang lebih baik dan mendalam.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini tentunya tidak terlepas dengan kekurangan selama proses penelitian, dari awal memulai sampai akhir penyelesaian. Maka dari itu, peneliti menyadari adanya keterbatasan-keterbatasan didalam penelitian ini. Keterbatasan dalam proses penelitian yaitu peneliti kesulitan dalam menyesuaikan jadwal informan, karena informan memiliki kesibukan berkuliah, beberapa mengerjakan skripsi, dan juga mengontrol usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnan, Rafidah Mohd, & Matore, M. E. E. Mohd. (2022). *Development Of Adversity Quotient (Aq) Index Of Pre-Service Teachers In Institute Of Teacher Education (Ipg)*. *Frontiers In Public Health*, 10(1).
- Ardista, R. (2017). Motivasi Mahasiswa Dalam Berwirausaha. *Jurnal Parameter*, 2(2).
- Astri, W., & Latifah, L. (2017). Pengaruh Personal Attributes, Adversity Quotient Dengan Mediasi Selfefficacy terhadap Minat Berwirausaha. *Economic Education Analysis Journal*, 6(3), 737–751.
- Dhanita, L., & Hidayat, A. (2015). Gambaran Adversity Quotient Pada Wirausahawan Melayu Di Bidang Kuliner. *An-Nafs*, 09(03), 1–14.
- Gani, N., Awaluddin, M., & Mutakallim. (2022). Adversity Quotient , Self Efficacy Dan Lingkungan Bagi Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Berbasis Teknologi. *Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 6(1), 81–93.
- Handaru, A. W., Parimita, W., & Mufdhalifah, I. W. (2015). Membangun Intensi Berwirausaha Melalui Adversity Quotient, Self Efficacy, Dan Need For Achievement. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 17(2), 155–166.
- Hardhadhedhali, M., & Suparmi, S. (2019). Enterpreneurial Motivation Students Reviewed From Adversity Quotient And Type A And B Personality. *Psikodimensia*, 18(1), 19.
- Hidayat, W., & Sariningsih, R. (2018). Kemampuan Pemecahan Masalah Matematis Dan Adversity Quotient Siswa Smp Melalui Pembelajaran Open Ended. *Jurnal Jnpm (Jurnal Nasional Pendidikan Matematika)*, 2(1), 109–118.
- Huda, T. N., & Mulyana, A. (2018). Pengaruh Adversity Quotient Terhadap Prestasi Akademik Mahasiswa Angkatan 2013 Fakultas Psikologi Uin Sgd Bandung. *Psymphatic : Jurnal Ilmiah Psikologi*, 4(1), 115–132.
- Ikbar, R. R., Amit, N., Subramaniam, P., & Ibrahim, N. (2022). *Relationship Between Self-Efficacy, Adversity Quotient, Covid-19-Related Stress And Academic Performance Among The Undergraduate Students: A Protocol For A Systematic Review*. *Plos One*, 17(12), E0278635.
- Insana, D. R. M., & Ambarsari, Y. (2017). Tingkat Adversity Quotient Terhadap Motivasi. *Diskusi Panel Nasional Pendidikan Kewirausahaan*, 117–128.
- Julita, I., & Prabowo, S. (2018). Intensi Berwirausaha Ditinjau Dari Adversity Quotient Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang. *Psikodimensia*, 17(1).
- Khaerunnisa, E. (2016). Studi Deskriptif Adversity Quotient Matematis Mahasiswa Pendidikan Matematika Berdasar Jenis Kelamin Dan Kemampuan Mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Pemberdayaan Masyarakat*,

9(1), 83–92.

- Oktarilis, Shabrina N. (2012). Pengaruh Faktor-Faktor Yang Dapat Memotivasi Mahasiswa Berkeinginan Wirausaha. *Jurnal Ekonomi Manajemen. Universitas Gunadarma*.
- Ningsih, R., Nurrahmah, A., & Supandi, A. (2020). Minat Berwirausaha Mahasiswa Ditinjau Dari Adversity Quotient. *Original Research*, 203–208.
- Nuryana, A., Pawito, P., & Utari, P. (2019). Pengantar Metode Penelitian Kepada Suatu Pengertian Yang Mendalam Mengenai Konsep Fenomenologi. *Ensains Journal*, 2(1), 19.
- Pandangwati, T., Ulfa, S., & Toenlio, A. J. E. (2018). Pembelajaran Berbasis Proyek Mata Pelajaran Prakarya Dan Kewirausahaan Dengan Rangkaian Lead (Listen , Explore , Analyze , And Do) Untuk Menumbuhkan Adversity Quotient Berbantuan Mobile Learning Schoology. *Jurnal Pendidikan: Teori, Penelitian, Dan Pengembangan*, 3(7), 873–877.
- Prasetyo, W. H., Sari, B. I., Naidu, N. B. M., Sa'diyah, H., Saputri, R. N., Dewantara, J. A., & Patmisari. (2022). *Dataset Of Tpack In Teaching Practice: Adversity Quotient, Attitude Computer Technology And Self-Efficacy Among Indonesian Teachers. Data In Brief*, 45, 108749.
- Pratiwi, N. (2017). Penggunaan Media Video Call Dalam Teknologi Komunikasi. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 1, 213–214.
- Puri, Y. S. (2013). *Hubungan Antara Adversity Quotient Dengan Minat Berwirausaha Siswa Kelas Xii Pemasaran Di Smkn 1 Surabaya*. 1–20.
- Putri, A. F. (2019). Pentingnya Orang Dewasa Awal Menyelesaikan Tugas Perkembangannya. *Schoulid: Indonesian Journal Of School Counseling*, 3(2), 35.
- Sabela, O. I., Ariati, J., & Setyawan, I. (2015). Ketangguhan Mahasiswa Yang Berwirausaha: Studi Kasus. *Jurnal Psikologi Undip*, 13(2), 170–189.
- Safi'i, A., Muttaqin, I., Sukino, Hamzah, N., Chotimah, C., Junaris, I., & Rifa'i, M. K. (2021). The effect of the adversity quotient on student performance, student learning autonomy and student achievement in the COVID-19 pandemic era: evidence from Indonesia. *Heliyon*, 7(12).
- Siregar, D. A., & Nizma, C. (2017). Pengaruh Adversity Quotient, Need For Achievement Dan Self Efficacy Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Medan Dina. *Journal Of Chemical Information And Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Sukardewi, N., Dantes, N., & Natajaya, N. (2013). Kontribusi Adversity Quotient, Etos Kerja, Dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Guru Sma Negeri Di Kota Amlapura. *E-Journal Program Pascasarjana Universitas Pendidikan Ganesha*, 4(2), 1–12.

- Supeni, R. E., & Efendi, M. (2017). Minat Mahasiswa Dalam Berwirausaha Pada Perguruan Tinggi Swasta Di Kabupaten Jember. *Prosiding Seminar Nasional Dan Call For Paper Ekonomi Dan Bisnis(Nsaper-Ebis 2017)*, 1, 449–463.
- Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung. Alfabeta.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Jakarta. Alfabeta.
- Suyanto. (2019). Pelatihan Adversity Quotient Dan Upaya Mendongkrak Aktivitas “Nongkrong” Sebagai Keberhasilan Pedagang Warung Kopi Di Kawasan Sentra Kuliner. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 4(1), 16–25.
- Thoharudin, M., & Suriyanti, Y. (2017). Peranan Koperasi Mahasiswa Dalam Membentuk Mental Enterpreneurship Mahasiswa. *Social Science Education Journal*, 4(2), 74–86.
- Wang, X., Liu, M., Tee, S., & Dai, H. (2021). *Analysis Of Adversity Quotient Of Nursing Students In Macao: A Cross-Section And Correlation Study*. *International Journal Of Nursing Sciences*, 8(2), 204–209.
- Widodo, W., Gustari, I., & Chandrawaty, C. (2022). Adversity Quotient Promotes Teachers’ Professional Competence More Strongly Than Emotional Intelligence: Evidence From Indonesia. *Journal Of Intelligence*, 10(3).
- Wisesa, D., & Indrawati, K. R. (2016). Hubungan Adversity Quotient Dengan Motivasi Berwirausaha Pada Mahasiswa Universitas Udayana Yang Mengikuti Program Mahasiswa Wirausaha Dwitya Wisesa Dan Komang Rahayu Indrawati. *Jurnal Psikologi Udayana*, 3(2), 187–195.
- Yusuf, A Muri. 2014. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Prenamedia Group.
- Zainuddin. (2019). Pentingnya Adversity Quotient Dalam Meraih Prestasi Belajar. *Journal Of Chemical Information And Modeling*, 53(9), 1689–1699.

LAMPIRAN

LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Observasi

Pedoman Observasi

Dalam pengamatan (observasi) yang dilakukan, peneliti juga menggunakan pedoman observasi yang disusun dengan bertujuan mempermudah saat melakukan penelitian. Pedoman observasi mengenai “*Adversity Quotient* Pada Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta Dalam Berwirausaha”, antara lain:

Nama :	Tanggal observasi :
Usia :	Waktu mulai :
Semester :	Waktu selesai :
Observer : Nur Chalifah Habrian Dini	
Sebelum observasi dilakukan : <ol style="list-style-type: none"> 5. Meminta izin kepada pihak yang berwenang terhadap informan 6. Menjelaskan tujuan observasi 7. Mengobservasi berdasarkan fakta perilaku yang tampak 8. Hasil observasi ditulis sesuai dengan apa yang tampak atau dilihat 	

Panduan Observasi		
Aspek-aspek	Indikator	Komentar
Kendali diri (<i>control</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan mengendalikan permasalahan yang dihadapi • Kemampuan mengendalikan emosi 	
Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan individu dalam mengukur sejauh mana ia mampu menghadapi akibat-akibat yang ditimbulkan oleh 	

	<p>situasi sulit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan untuk berani menanggung akibat dari situasi yang ada 	
Jangkauan (<i>reach</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan individu dalam menjangkau dan membatasi masalah agar tidak menjalar di bidang-bidang yang lain 	
Daya tahan (<i>endurance</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan individu dalam mempersepsi kesulitan dan kekuatan dalam menghadapi kesulitan • Kemampuan individu untuk menciptakan ide dalam pengatasan masalah 	

Lampiran 2 Panduan Wawancara *Adversity Quotient*

Panduan Wawancara *Adversity Quotient*

No.	Aspek – Aspek	Indikator	Pertanyaan
1.	Kendali diri (<i>control</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan mengendalikan permasalahan yang dihadapi • Kemampuan mengendalikan emosi 	5. Pernahkah anda mengalami kesulitan dalam berwirausaha? 6. Apa saja kesulitan yang pernah anda alami? 7. Jelaskan satu kesulitan terberat yang pernah anda alami saat menjalankan usaha! 8. Bagaimana cara anda mengontrol diri agar tetap menjadi profesional dalam berwirausaha?
2.	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan individu dalam mengukur sejauh mana ia mampu menghadapi akibat-akibat yang ditimbulkan oleh situasi sulit • Kemampuan untuk berani menanggung akibat dari situasi yang ada 	5. Bagaimana cara anda menempatkan perasaan atau menyeimbangkan perasaan saat menghadapi situasi terpuruk? 6. Apakah anda berbagi cerita kepada orang yang anda percaya untuk membuat diri atau perasaan anda lebih tenang atau diam dan berserah diri kepada tuhan? Tolong jelaskan secara rinci 7. Langkah apa yang anda ambil atau putuskan dengan permasalahan tersebut? 8. Apakah anda bisa membayangkan akibat dari keputusan atau sikap yang anda pilih?
3.	Jangkauan (<i>reach</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan individu dalam menjangkau dan membatasi masalah agar tidak menjalar 	5. Apakah anda pernah membiarkan kesulitan yang anda alami, mempengaruhi kegiatan anda dan menjalar dari satu bidang ke bidang

		di bidang-bidang yang lain	lainnya? 6. Bagaimana cara anda menghadapi kesulitan tersebut agar tidak menjalar kemana-mana? 7. Mengapa anda memilih menyikapi kesulitan dengan demikian? 8. Apa yang membuat anda berani mengambil sikap tersebut?
4.	Daya tahan (<i>endurance</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan individu dalam mempersepsi kesulitan dan kekuatan dalam menghadapi kesulitan • Kemampuan individu untuk menciptakan ide dalam pengatasan masalah 	4. Bagaimana cara anda mendapatkan ide-ide untuk menyelesaikan masalah yang ada dalam usaha anda? 5. Apa yang membuat anda bertahan dan mempertahankan usaha dalam situasi tersebut? 6. Apa yang membuat anda yakin untuk mempertahankan usaha yang anda jalani saat tertimpa kesulitan terberat?

Lampiran 3 Informed Consent

Saya Nur Chalifah Habrian Dini adalah mahasiswa semester delapan Program studi Psikologi Islam UIN Raden Mas Said Surakarta. Saat ini saya sedang melakukan penelitian judul “***Adversity Quotient Pada Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta yang Berwirausaha***” untuk mengetahui gambaran *adversity quotient* pada mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta dalam berwirausaha. Saya akan melaksanakan wawancara sebagai salah satu syarat untuk memenuhi tugas akhir (skripsi) di program studi Psikologi Islam UIN Raden Mas Said Surakarta.

Saya memohon kepada Saudara untuk bersedia berpartisipasi menjadi *interviewee* dalam penelitian ini. Saudara bebas untuk menerima atau menolak ikut serta dalam praktikum ini, dan apabila Saudara telah memutuskan untuk ikut, Saudara juga bebas untuk mengundurkan diri sebelum hari praktikum dilaksanakan. Keseluruhan data dalam praktikum ini akan diolah hanya untuk kepentingan tugas praktikum dan akan dijamin kerahasiaannya. Jika Saudara memiliki pertanyaan terkait penelitian ini, Saudara dapat menghubungi saya Brian, berikut E-mail : chalifah510@gmail.com.

Kartasura, Januari 2023

Nur Chalifah Habrian Dini
(Pewawancara atau Interviewer)

Lampiran 4 Surat Pernyataan Persetujuan

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN

Berdasarkan lembar penjelasan informed consent yang telah saya baca / dengar dan diskusikan, Saya yang berketerangan di bawah ini:

Nama (inisial) :

Usia :

Alamat :

Bersedia untuk terlibat dan berpartisipasi aktif dalam penelitian tugas akhir skripsi. Saya menyatakan, bahwa keikutsertaan dalam kegiatan praktikum ini saya lakukan secara sukarela atau tanpa paksaan dari pihak manapun.

Saya akan memberikan jawaban wawancara dengan sejujur-jujurnya, dan memperkenankan mahasiswa untuk menggunakan data-data yang saya berikan untuk dipergunakan sesuai dengan kepentingan dan tujuan penyusunan skala psikologi tersebut. Saya mengetahui, bahwa identitas dan informasi yang saya berikan akan DIRAHASIAKAN dan tidak akan disampaikan secara terbuka kepada khalayak umum. Meskipun saya telah menyatakan untuk ikut berpartisipasi dalam penyusunan skala psikologi ini dengan penuh kesadaran, saya bebas untuk mengundurkan diri setiap saat jika saya menghendakinya.

Kartasura, Januari 2023

Nur Chalifah Habrian Dini

(Pewawancara atau Interviewer)

.....

(interviewee)

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN

Berdasarkan lembar penjelasan informed consent yang telah saya baca / dengar dan diskusikan, Saya yang berketerangan di bawah ini:

Nama (inisial): *AH*

Usia : *23 th n*

Alamat : *Karanganyar*

Bersedia untuk terlibat dan berpartisipasi aktif dalam penelitian tugas akhir skripsi. Saya menyatakan, bahwa keikutsertaan dalam kegiatan praktikum ini saya lakukan secara sukarela atau tanpa paksaan dari pihak manapun.

Saya akan memberikan jawaban wawancara dengan sejujur-jujurnya, dan memperkenalkan mahasiswa untuk menggunakan data-data yang saya berikan untuk dipergunakan sesuai dengan kepentingan dan tujuan penyusunan skala psikologi tersebut. Saya mengetahui, bahwa identitas dan informasi yang saya berikan akan DIRAHASIAKAN dan tidak akan disampaikan secara terbuka kepada khalayak umum. Meskipun saya telah menyatakan untuk ikut berpartisipasi dalam penyusunan skala psikologi ini dengan penuh kesadaran, saya bebas untuk mengundurkan diri setiap saat jika saya menghendakinya.

Kartasura, 9 Januari 2023



Nur Chalifah Habrian Dini
(Pewawancara atau Interviewer)



.....
(interviewee)

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN

Berdasarkan lembar penjelasan informed consent yang telah saya baca / dengar dan diskusikan, Saya yang berketerangan di bawah ini:

Nama (inisial): *Chengho*

Usia : *24 tahun*

Alamat : *Cobanradu*

Bersedia untuk terlibat dan berpartisipasi aktif dalam penelitian tugas akhir skripsi. Saya menyatakan, bahwa keikutsertaan dalam kegiatan praktikum ini saya lakukan secara sukarela atau tanpa paksaan dari pihak manapun.

Saya akan memberikan jawaban wawancara dengan sejujur-jujurnya, dan memperkenalkan mahasiswa untuk menggunakan data-data yang saya berikan untuk dipergunakan sesuai dengan kepentingan dan tujuan penyusunan skala psikologi tersebut. Saya mengetahui, bahwa identitas dan informasi yang saya berikan akan DIRAHASIAKAN dan tidak akan disampaikan secara terbuka kepada khalayak umum. Meskipun saya telah menyatakan untuk ikut berpartisipasi dalam penyusunan skala psikologi ini dengan penuh kesadaran, saya bebas untuk mengundurkan diri setiap saat jika saya menghendakinya.

Kartasura, *26* Januari 2023



Nur Chalifah Habrian Dini

(Pewawancara atau Interviewer)



..... *Chengho*

(interviewee)

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN

Berdasarkan lembar penjelasan informed consent yang telah saya baca / dengar dan diskusikan, Saya yang berketerangan di bawah ini:

Nama (inisial): *NA*

Usia : *21 tahun*

Alamat : *Magetan*

Bersedia untuk terlibat dan berpartisipasi aktif dalam penelitian tugas akhir skripsi. Saya menyatakan, bahwa keikutsertaan dalam kegiatan praktikum ini saya lakukan secara sukarela atau tanpa paksaan dari pihak manapun.

Saya akan memberikan jawaban wawancara dengan sejujur-jujurnya, dan memperkenankan mahasiswa untuk menggunakan data-data yang saya berikan untuk dipergunakan sesuai dengan kepentingan dan tujuan penyusunan skala psikologi tersebut. Saya mengetahui, bahwa identitas dan informasi yang saya berikan akan DIRAHASIAKAN dan tidak akan disampaikan secara terbuka kepada khalayak umum. Meskipun saya telah menyatakan untuk ikut berpartisipasi dalam penyusunan skala psikologi ini dengan penuh kesadaran, saya bebas untuk mengundurkan diri setiap saat jika saya menghendaknya.

Kartasura, *29* Januari 2023



Nur Chalifah Habrian Dini
(Pewawancara atau Interviewer)



.....
(interviewee)

Lampiran 5 Verbatim Wawancara

1. Lampiran Wawancara Informan AH

Deskripsi singkat: wawancara dilakukan di toko informan pada 9

Januari 2023, di daerah karananyar yang dimulai pukul 11.00 WIB.

No.	Wawancara	Keterangan
1.	P : hallo mas. Gimana kabarnya?	
	I: baik mba. Sampean gimana?	
5.	P:alhamdulillah baik juga mas. Makasih sebelumnya sudah ngluain waktu buat ngobrol bareng aku.	
	I: iya mba, santai aja.	
	P: ini kita ngobrol santai aja ya mas, santai tapi juga serius hehe	
	I: oke mba	
10.	P: oia mas, sebelumnya aku kasih informed consent dulu ya mas, tolong dibaca dulu. Nanti kalo udah selesai dan setuju bisa langsung diisi dan ditandatangani ya mas	
15.	I: oke mba. Ini tanda tangan disini ya mba	
	P: iya mas, betul. Sudah selesai baca mas?	
20.	I: udah mba ini, langsung tak tandatangani ya mba	
	P: oke siap mas.. mas, kalo boleh tau itu awalnya gimana mas memulai bisnis sablon kaos ini?	
25.	I: awalnya si aku ga bisnis iki mba. Dulu aku jualan online, jualan di shopee gitu, dari 2019 akhir sampai 2020 awal. Aku dulu reseller baju, ngambil e dari beteng. Jadi dari situ aku paham permainan e, ngambil barang terus jual di shopee. Abis itu	
30.	kan aku punya agen member, terus	

35.	aku bikin grup di WA. Jadi aku share barang di WA juga. Waktu awal corona itu bulan april kalo ga salah, ketika aku ngeliat temenku jualan kaos dipajang-pajang di salah satu kios di beteng. Terus aku penasaran, “kok kaos e gambare bisa beda-beda gitu. kira-kira gawene pie ya. Kok menarik”. Abis itu aku cari-cari info mba, terus tak pelajari ternyata itu sablon satuan, jadi pake mesin cutting, kayak logo-logo eiger gitu. dipotong, disablon terus di press. “ohh ternyata gini bikinnya, trs aku mikir kok gampang men, marketing e juga ga ribet menurutku” gitu mba. Nah aku melihat peluang e ki besar, ya dari segi pengerjaan dan marketing gampang, terus modal dan profit e bisa seimbang. La kalo jualan baju kemaren paling profit e satu baju sekitar kurang lebih 20-25 ribuan aja. Tapi kalo kaos aku modal dikit, tapi untunge ya lumayan. Katakanlah modal 30 profit juga 30. Kalo engga ya misal kaos sekalian sablon harga 50 ribu aku modal 35 ribu, untunge kan ya 15 ribu. Kalo 15-20 ribu misal yang pesen banyak kan ya tinggal dikalikan mba.	
	P: oalah, jadi awal mulanya gara-gara liat temen jualan pas sampean ngambil baju dibeteng itu ya	
	I: iya mba	
65.	P: jadi bisnis e sampean ini udah berjalan berapa tahun mas?	
70.	I: mulaine itu tahun 2020 mba, ya pas corona kui. Awal e garap ning omah bareng temen, tapi ternyata lama-lama ga srek, ada problem dan ga cocok.	

75.	akhir e tak kembangkan sendiri mba. Tapi sebelumnya aku ga punya apa-apa mba. Jadi misalkan ada orderan tak kasih ke orang garapan e, terus aku ambil untung Cuma berapa persen aja gitu, setelah ngumpulin-ngumpulin dana, terus tak jadikan modal buat beli alat sendiri mba. Buat beli mesin alat potong stiker sama mesin press.	
80.	Setelah berjalan, berkembang selama satu tahun dan udah ada beberapa pelanggan yang udah kenal aku, kenal kualitas produkku terus tak kembangin lagi, tak jual di instagram, terus di shopee gitu...	
85.		
	P: itu modalnya dari siapa mas? Murni dari diri sendiri atau orang tua?	
90.	I: awal e ya dari aku sendiri mba modal e, seko hasil aku jualan di beteng itu. Tapi ya ada sedikit bantuan dari orang tua lah.	
95.	P: ogitu mas, berarti ngumpulin modal sendiri sama dapet sedikit bantuan dari orang tua ya mas	
	I: iya mba, gitu	
	P: sejauh ini cara kamu buat membagi waktu antara kuliah sama bisnis gimana mas?	
100.	I: kalo aku simpel ya mba, sebelum punya toko ini aku ga terlalu terikat waktu gitu buat buka toko, karena kan dulu aku kan online jadi ya penak.	
105.	<i>Biasanya kalo pagi kuliah, malemnya aku posting produk-produkku, ngedit gitu. dulu pas sebelum online sempet si beberapa kali bolos hehehe. Tapi ya caraku me-manage waktu itu ya itu, harus pinter-pinter membagi waktu.</i>	Asal usul dan pengakuan (Origin dan ownership)
110.	Sama temen dan diri sendiri, juga	

115.	dibagi waktunya. Jadi ya lebih banyak waktu dengan diri sendiri, kan kita terforsir dengan tujuan kita. Misalkan temen-temen lagi keluar ngopi, aku paling ya mager, didepan laptop, ngedit-ngedit, sama posting-posting.	
	P: berarti simpelnya pagi kuliah malem kerja ya mas?	
120.	I: iya gitu mba. Terus tentang marketingnya aku juga simpel si, aku ga main ad google, atau Instagram. Eh.. ya belum sii. Awal e ya dari orang ke orang, misal dari aku ke kamu gitu ya mba, minta tolong	
125.	buat share di WA gitu. kan pasti orang-orangan pada liat, terus nanyanya gitu. “ini dimana ya, harganya berapa ya” pasti ada yang nanya gitu	
130.	P: ya kayak dari mulut ke mulut gitu ya mas	
135.	I: iya dari mulut ke mulut. Setelah aku ngrasa bisa menguasai marketing offline aku mulai marketing di facebook. Nah di facebook itu media yang paling kenceng si menurutku. Karna facebook isinya semua kalangan, dari anak-anak sampai dewasa. Apalagi di marketplace itu, aku sebar digrup. Semua grup tak	
140.	sebarin postingan produkku mba, terutama grup-grup sablon, wajib itu. Terus grup-grup mahasiswa, info kartasura kui tak sebar kabeh mba.	
	P: tiktok juga ada mas?	
145.	I: ada mba	
	P: mulai kapan itu tiktok mas?	
150.	I: kalo tiktok sebenarnya udah lama, Cuma belum mulai memasarkan produk secara full, baru tak share ke tiktok seller. Itu baru kecantol satu	

155.	<p>produk si mba hehe... soale ya emang pertama genre, soale kan ada beberapa genre ta itu mba di tiktok, kayak usaha, hiburan, edukasi dan lain-lain. La aku belum bisa fokus di tiktok karena ya aku belum ada tim sama belum ada waktu si</p>	
	P: berarti belum punya karyawan ini mas?	
160.	I: ya baru aku sama pasangan ku aja si yang ngurus, dibantuin sama dia.	
	P: ini buat usaha sablonnya udah berjalan berapa tahun mas?	
	I: kurang lebih ya 2 tahunan yae mba	
165.	P: iya mas	
	I: eh ya 2 tahun lebih kali ya wkwk	
	P: dari 2020 sekarang 2023 hehe. Intinya 2 tahun lebih ya mas	
170.	I: iya mba wkwkwk.. tapi kalo buka toko ya baru-baru ini mba, baru november kemaren	
	P: iya gaapapa si mas, berproses hehe	
175.	I: iya mba. Tapi ya emang udah tak planning dari lama ini mba, dari setahun sebelumnya juga udah tak pikirin kalo aku harus mengembangkan usaha ini. Aku juga booking tempat ini udah lama mba, sebelum lebaran tahun lalu udah cari-cari info.	
180.	P: iya mas, bagus banget. Bener-bener kelihatan ada kemajuannya mas	
	I: iya alhamdulillah mba..	
185.	P: selama berjalan 2 tahun itu pernah ga mengalami kesulitan yang tersulit, dalam menjalankan bisnis bareng kuliah?	
	I: kalo kesulitan si pasti ada, Cuma ya paling sering itu masalah sama pelanggan, meyakinkan pelanggan	

190	sama pelayanan. <i>Contohnya kayak masalah di harga dan kualitas. Katanya harga sekian kok bahannya kok ga sesuai, gitu....ada juga masalah di desain,</i>	Asal usul dan pengakuan (Origin dan ownership)
195.	<i>desain e misal warna nya hijau, tapi pas udah jadi katanya kurang hijau gitu.. kadang pelanggan ada yang tipe susah rewel, misal warna kurang sesuai ya ga terima, terus komplain.</i>	
200.	<i>Aku yo pernah rugi sekitar kurang lebih tiga jutaan. Aku pernah juga hampir ga dibayar, gara-gara katanya bahan ga sesuai sama hargane. Tapi tetep tak nego-nego tak kasih potongan harga, jadi aku paling ya dapet untung dikit...</i>	Asal usul dan pengakuan (Origin dan ownership)
205		
210	P: dari sekian masalah dan kesulitan yang ada, menurutmu masalah sing paling sulit, sampe-sampe mempengaruhi kuliah mu atau bikin kepikiran banget ada ga mas?	
215	I: kalo itu si paling masalah persaingan harga mba. Sesama bisnis sablon, itu pastiii.. Banyak toko-toko pesaing sing jual kaos dibawah harga standart, dengan bahan yang sama.	
	P: kalo masalah internal ada mas?	
225	I: internal ada si, tapi ya ga terlalu mba. Paling masalah keluarga gitu. selain itu juga maslaah semangat si mba, kadang down gitu	
	P: emang yang bikin down apa mas?	
230.	I: yang bikin down itu ya biasane omongan tetangga mba, hehehehee Keluarga juga, ya mereka ngira aku ga ngerti apa-apa gitu. Karna dulu kan aku seblumnya belom	

235.	pernah buka sendiri kan mba baru buka usaha sendiri ya ini, jadi kadang insecure. Kepikiran “aku bisa ga yaa” gitu. tapi setelah dijalani ya ternyata bisa-bisa aja. Alhamdulillah ya bisa ngasih uang ke orang yang bantuin	
240.	aku, ngasih uang ke orang tua juga, bisa ada hasilnya lah ya..	
	P: oke baik mas. Emang berat ya kadang omongan tetangga mas, heheh...	
245.	I: wkwk iya mba. Tapi kalo masalah yang terberat ya persaingan harga tadi si mba. Cuma aku fokusnya kan ga	
250.	Cuma di sablon aja si, kan usaha ini pengen tak kembangke lagi to mba, jadi selain sablon ini juga ada cetak gambar juga, ini kan alate tunggal e buat cetak MMT mba, Cuma kalo yang ini buat sablon gambar, buat baju, bendera, atau kain-kainlah. Nah	
255.	kalo ini kan mainnya permeter mba, harga semeter ya sekian lah, la kadang juga ada saingan harga ini juga mba. Kalo disuruh bersaing sama yang senior-senior ya belum terlalu bisa lah hehehe.	
260.	P: cara menghadapi persaingan harga itu gimana mas?	
	I: kalo aku ngadepin itu si ga langsung nurunin harga gitu engga mba. Jadi aku main dikualitas si mba.	
265	P: jadi tetep profesional ya mas, ga terkecoh dengan harganya orang-orang	
270.	I: ho'oh mba, jadi harganya ga terlalu rendah tapi ya ga terlalu tinggi. Soalnya kalo harganya terlalu murah emang cepet terjual mba, tapi bikin aku susah sendiri, ga untung juga	

275.	malahan. Misal modal 5 juta terus untung Cuma 500 kan sama aja aku menghabiskan tenagaku sendiri mba, belum juga bayar listrik, dan lain-lain... Jadi aku tetep main santai aja mba, liat kondisi dulu, kondisi lingkungan dulu gimana gitu..	
280.	Dulu aku sempet punya rencana buka di solo mba, di daerah kampus. Tapi kalo dikampus kan aku harus ngekost to mba, kalo ngekost ya tambah biaya lagi. apalagi solo kan kota ya mba,	
285.	persaingan disana lebih ngeri-ngeri lagi mba.. Soalnya hampir semuanya, orang-orang desa itu ambil di solo, jadi ya aku buka disini aja. Itung-itung memudahkan orang-orang yang disini biar ga jauh-jauh ke solo. gitu	
290.		
	P: udah yakiin ya mas memilih jalan santai gitu? memilih diharga yang sudah ditentukan?	
295.	I: iya yakin mba, kalo masalah harga mah bisa dimainkan. Yang penting ya kualitas ini mba, jadi kita bisa dapet output yang baik dari pelanggan. Apalagi kalo pelayanan dan pengerjaan barang cepet, pasti banyak yang suka mba. Pelanggan jaman sekarang kan maunya cari yang cepet, bagus, dan murah mba heheh. Nah itu yang dimainkan.	
300.		
305.	P: kalo dari permasalahan persaingan harga itu pernah bikin kepikiran sampe ngrasa stres ga mas?	
310.	I: wah sering si mba hahaa.... <i>Aku kadang menyikapi itu ya kadang sharing sama seniorku "mas iki pie dan lain sebagainya" gitu mba. Tapi</i>	Kendali diri (<i>control</i>)

315.	<u>kalo masalah harga si ada satu orang yang dianggap mafia gitu lah, dan gamau tersaingi harganya gitu, dia bikin gimana caranya semua penjual itu menjual dengan harga yang sama, jadi rata harga penjualane.</u>	
320.	Aku juga kan ya tanya-tanya masalah harga ke senior-seniorku. Katanya juga kalo masalah harga gausah dipikirin, kita main di kualitas aja sama kecepatan gitu.	
	P: oo gitu mas. Jadi mengurangi setres tadi dengan sharing ya mas?	
325.	I: <u>ya sharing dan juga banyak-banyak berdo'a si hehehee...</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
	P: berarti mendekatkan diri ke Tuhan juga ya mas?	
330.	I: <u>iya mba, sama healing juga si. Aku tiap bulan pasti punya jadwal buat jalan-jalan mba.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
335.	Aku juga berusaha membuat usaha lain, makanya aku ga Cuma sablon tok ini mba. Aku juga nyetak MMT juga, bendera gitu	
	P: ditambah usaha-usaha yang masih serumpun ya mas?	
340.	I: iya he'em mba. Kadang aku misalkan nyetak sepi, sablonnya yang rame. Kadang sablon rame, nyetak sepi. Ya gantian gitu mba. Kadang rame dua-duanya, kalo rame dua-duanya gitu malah stress kadang mba hahaa.... Sampe lembur-lembur gitu aku mba	
345.	P: heheh ya alhamdulillah mas kalo rame semua	
	I: iya mba, tetep alhamdulillah pas rame semua gitu	
350.	P: btw kalo abis sharing gitu stres nya berkurang ga mas?	

	I: he'em mba, iya berkurang. Soale ternyata yang stres ga Cuma aku tok, mereka juga mba wkwkw	
355.	P: oalah wkwk, jadi abis sharing menemukan titik terang bersama ya mas?	
360.	I: iya, kalo titik terang menurutku ga Cuma sebatas menemukan harga pasti, tapi kan juga bisa titik terang e berupa relasi MoU. Misalkan temen lagi banyak order kan ya bisa dikasih ke aku sisa orderannya, jadi aku yang mengerjakan, ntar dia ambil untung dikit gitu. jadi ya saling kerja sama,	
365.	karena dalam dunia bisnis kan ga Cuma membahas tentang rejeki kita aja, kita ya harus saling berbagi rejeki juga sama temen.	
370.	Soalnya kalo suatu saat orderan kita mbludak, kan ya ga bisa kita semua sendiri, capek juga kan ya mba. Jadi kita juga berbagi ke orang, terus nanti paling Cuma ambil untung dikit..	
375.	P: misalkan sebelum sharing bebannya di angka 10, terus kalo abis sharing kira-kira bebannya diangka berapa mas?	
380.	I: <u>ya kira-kira 5 lah mba. Tapi kan kita kadang sharing ga Cuma mengurangi masalah tok mba, tapi pas sharing kita juga dikasih motivasi sama inovasi gitu mba.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
385.	Sebelum buka toko ini aku juga udah bolak balik down dan insecure mba. Aku mikir “aku bisa ga ya, kok aku ragu, bisa ga ya. Tapi masa aku Cuma sampai segini aja. Kayaknya aku harus main ke rumah temenku deh, harus sharing dan cari informasi buat jadi bahan motivasi” gitu mba. Soale kan	

390.	ga mudah membangun sebuah usaha, ga Cuma modal uang aja, tapi malah justru yang penting itu kan ya modal mental itu mba. Harus diperkuat mentalnya	
395.	P: iya mas bener banget, mental perlu bener-bener dipersiapkan itu. Karena usaha membutuhkan mental yang kuat ya mas. Oia mas diminum dulu ini	
400.	minumannya.. I: iya mbaa	
	P: sejauh ini dalam membuka usaha pernah salah mengambil langkah ga mas?	
405.	I: kalo salah si mungkin ga yae mba, tapi mleset iya wkwkwk P: mleset gimana tu mas?	
410.	I: <u>kalo itu dulu kan yang namanya orang suka berekspektasi kan ya mba. Tapi ya kadang ga sesuai harapan. Dulu aku pernah ngajak orang mba, tapi motto dan tujuanku itu ga sesuai sama yang dia pikirkan. Makanya sampai sekarang aku paling anti diajak kerja sama sama orang. Misalkan diajak kerja sama buka warung HIK ya, bisa aja aku ngeluarin uang. Tapi pelaksanaan sama istiqomahnya itu bisa apa</u>	Jangkauan (reach)
415.	<u>enggga, gitu mba. Karena kan Cuma temen ya mba, nanti bisa aja tiba-tiba, berhenti, terus kabur gituu.. Tapi beda kalo kerja samanya sama</u>	
420.	<u>suami istri, kalo cekcok gitu kan ya pasti ada, tapi kan masih tetep satu rumah jadi ya bisa diatasi. Kalo sama orang lainkan bisa kapan aja kabur. Makanya, sekarang kalo aku ada apa-apa ya harus ada hitam diatas putih</u>	
425.		

430.	<i>mba.</i>	
	P: iya mas, malah bagus itu	
435.	I: aku dulu pernah kerjasama pas sebelum sablon mba, jualan bakso bakar disekitar UMS. Tak modalin 1 juta buat bikin gerobaknya, eeh baru jalan 2 minggu tiba-tiba orangnya kabur, ga bagi hasil, ga dapet apa-apa. Cuma malah suruh bantuin bikin pentol doang bakso bakar tok.	
440.	P: terus 1 jutanya ga balik mas?	
445.	I: engga mba, ya gimana ya. Balik tapi ga bentuk laba. Itu pun uang sisa Cuma sekitar 500 ga sampai malahan. Ya semenjak itu aku ga pengen kerja sama-kerja sama yang ga jelas gittu mba.	
	P: iya mas, emang harus hati-hati ya kalo kerjasama bareng orang lain tuh.	
450.	I: <i><u>iya mba. Menurutku bisnis yang bagus itu ya memulai sendiri, karna yang paham suka dukanya kita sendiri. Kalo udah tau celahnya ya baru memberanikan diri buat kerjasama atau join gitu. tapi ya tetep harus ada perjanjian gitu mba</u></i>	Jangkauan (<i>reach</i>)
455.		
	P: iya mas, hitam diatas putih itu tadi ya	
	I: <i><u>iya mba, perjanjian hitam diatas putih</u></i>	Jangkauan (<i>reach</i>)
460.	P: apa yang dirasakan setelah dibohongi itu tadi mas?	
465.	I: <i><u>ya dilepasin aja mba, kalo aku ya di ikhlasin aja gitu, ntar juga pasti ada gantinya. Dan aku setiap ada masalah yang aku gagal, pasti aku berdo'a aja lah</u></i> Dan itu nanti hasilnya terbukti..	Kendali diri (<i>control</i>)
	P: berdo'a setiap abis sholat atau gimana mas?	

470.	I: ya engga abis sholat banget mba, misalkan kayak ada masalah jualan pentol kemaren aku ya Cuma ngomong dan do'a dalam hati aja "kok orangnya gini ya", yaudahlah nanti	
475.	InsyaaAllah dapet gantinya. Gitu aja mba	
	P: iya mas bener banget, rejeki ga kemana ya...	
480.	I: oia, dulu pernah juga aku ke cancel kaos lo mba, padahal udah beliin bahan udah tak desainke, ya hampir 2 jutaan lah total hargane dan ga jadi. Untungnya abis itu tiba-tiba ada temenku yang pesen, dan bayarnya langsung di cash diawal mba.	
485.	Pernah invest juga, beberapa..	
	P: intinya setiap dapet masalah langsung ngadu ke Allah ya mas sama do'a	
	I: iya bener mba hehe	
490.	P: mas. Pas dalam keadaan sulit cara ngontrol emosinya gimana mas?	
495.	I: kalo dulu si sering emosi mba. Tapi kalo lagi kayak gitu aku si biasa ne diem dulu si mba, berapa jam gitu. terus cari makan enak paling hehe.	
500.	Kadang yang bikin kesel itu mesin itu mba, suka rewel. Ditambah teknisi nya dateng agak lama gitu, jadi aku nglobby pelanggan dulu buat mita waktu lagi biar jadiin pesenannya. Aku tu orangnya kadang panikan mba, dan aku paham kalo setiap masalah itu ada solusinya. Cuma kadang aku tu ga sabaran wkwkk	
505.	P: kalo pas emosi gitu ga nyebar kemana-mana ya mas emosinya? Maksudnya ga berpengaruh ke bidang lain atau orang lain	

510.	I: <u>oh kalo kayak gitu si engga mba, paling aku curhat si, kalo sampe rumah tidur dan ga ngobrol sama orang rumah. Tapi biasanya besokan harinya ibuku nanya “kemaren kenapa le?” gitu si.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
515.	P: besokannya udah tenang ya mas?	
520.	I: udah mba, biasane paginya ya udah teratasi lah emosinya. Aku kadang kurang mengontrol emosi itu pas dikejar deadline mba, kan aku ya pengennya selesai sesuai dengan harapan pelanggan. Jadi ketika kita ga bisa nurunin harga, minimal kita menjaga kualitas sama pelayanan gitu mba.	
525.	P: jadi yang bikin yakin dengan ketentuan harga saat ini itu apa mas?	
530.	I: karena aku udah ada beberapa reseller si mba. Ya sales gitu lah. Jadi aku nyari oranglah buat ditawari joinan mba. Jadi aku ngasih harga sekian, nanti mereka jual dengan harga berbeda.	
	P: udah berapa orang mas resellernya?	
535.	I: ya 3 orang lah mba. Dan itu hampir tiap hari ada orderan dari mereka. Ini barusan aku dapet pesenan buat nyetak 6 meter mba.	
	P: oalah iya alhamdulillah ya mas	
540.	I: iya mba. Jadi itu misalkan biasanya harga jual kaos 100 ribu, nah nanti tak jual ke mereka sekitar 90 ribuan. Mereka tetep jual ke pelanggan dengan harga sesuai standart ku, dia juga gamau rugi kalo jual tinggi-tinggi	
545.	agak lama. Jadi dapet untung 10 ribu aja si, tapi kalo orderannya banyak kan dikalikan. Dia untung aku juga	

	untung. Jadi sama-sama jalanlah	
550.	P: iya mas, bener. Ini persaingannya disini udah ketat mas?	
	I: kalo ketat si ya udah ketat mba, apalagi nyetak ini.	
555.	P: apasih yang membuatmu tetap betahan dan mempertahankan usaha sablon kaos dengan persaingan yang ketat ini mas?	
560.	I: <u>ya yang pertama si karena hobi mba, hobi desain. Aku juga bisa punya relasi banyak. Kalo misal kerja sama orang kan relasinya paling sama bos aja. Tapi kalo aku buka usaha kayak gini kan aku juga buka peluang kerjaan, sama buka reseller juga biar orang bisa terbantu dan saling membantu, meningkatkan UMKM juga. Yang jelas aku ga suka diatur-atu si mba, wkwk. Jadi aku pengen semauku tapi tetap teratur dengan kesadaran sendiri, soalnya kalo</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
565.	<u>terlalu dipaksa malah ga suka hehe.</u>	
570		
	P: kenapa lebih memilih usaha ini mas dibanding sama usaha lainnya?	
575.	I: <u>soalnya ini gaada matinya, kan ini sandangan ya mba, jadi menurutku gaada matinya..</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
	P: selain itu apa mas?	
580.	I: <u>ya asiikk aja si, yaitu tadi bisa menjalin relasi sama banyak orang mba, misal ya aku lagi makan di HIK, terus lagi ngobrol sama orang yang disitu, itu bisa sekalian nawar-nawarin produkku gitu mba hehehee</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
	P: jadi intinya bisa nawarin dimanapun ya mas?	
585.	I: iya gitulah mba hahaha	
	P: karena bisa sesuai request juga ya mas, jadi bisa langsung segera dibikin	

590.	I: <u>iya bener banget mba, usahaku ini bisa dibilang fleksibel si mba dan simpel</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
	P: iya mas	
595.	I: jane aku ga Cuma ini aja si mba, aku juga lagi mengembangkan usaha peternakanku. Cuma ya lagi proses P: invest atau gimana mas?	
	I: iya, invest mba jadi bagi hasil gitu.. P: peternakan apa itu mas?	
600.	I: itu ternak kambing si mba, aku ngasih uang, dia beli anak kambing terus di ternak. Kalo udah gede di jual dan bagi hasil. P: oo gitu mas	
	I: iya mba	
605.	P: kalo lagi ada masalah cari ide-ide buat solusinya gimana mas?	
610.	I: itu si pertama evaluasi menurutku mba, “kurangnya apa, masalahnya gimana” gitu, sama kadang suka liat postingan terdahulu gitu, maksudnya stalking IG senior-senior gitu mba. Sama bertukar pikiran siiii P: la dengan segala rintangan yang ada, kamu ga tergoyahkan buat berhenti usaha mas?	
615.	I: <u>ya engga mba, aku malah justru tertantang, terpancing kalo ada sesuatu.</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
620.	P: keren ya mas. Hehhee Yaudah mas, sementara itu dulu ya mas. Sekali lagi makasih udah ngeluangin waktu buat ngobrol-ngobrol bareng aku ya mas.	
	I: iya mba sama-sama	
625.	P: semoga usahanya sukses ya mas, dan tambah berkembang. Aamiinn	

	I: iya mba, Aamiinn ya Rabb	
	P: aku mau liat-liat kaosnya dulu kalo gitu hehehe.	
630.	I: iya mba, boleh banget...	
	P: Oia mas, akun media soialnya apa ya kalo boleh tau?	
	I: kalo yang instagram @logikata.apparel mba	
635.	P: oke mas, makasih ya mas	
	I: iya sama-sama mba	

2. Lampiran Wawancara Informan C

Deskripsi singkat: wawancara dilakukan di salah satu café di daerah colomadu pada 26 Januari 2023, yang dimulai pukul 13.00 WIB.

No.	Wawancara	Keterangan
1.	P: hallo mas, silahkan duduk mas	
	I: iya mba	
	P: apa kabar mas?	
	I: alhamdulillah, baik mba	
5.	P: silahkan diminum dulu mas, makan dulu juga gapapa. Hehe santai-santai dulu mas	
	I: iya mba, saya tak makan sebentar ya	
	P: iya siap mas, silahkan.	
	I: saya udah selesai makan mba	
10.	P: oke baik mas. Kita ngobrol-ngobrol santai aja ya mas	
	I: oke mba	
15.	P: oia mas, sebelumnya saya mau ngasih informed consent dulu ya mas, tolong dibaca dan diisi dulu, apabila sudah disetujui tolong ditanda tangani ya mas.	Informed consent
	I: oke mba, saya liat dulu.	
	I: ini tanda tangan dimana mba?	
20.	P: ohh disebelah sini mas. Untuk namanya ditulis inisial aja.	
	I: oke mba, ini aku isi nama samaranku wae hehe	
	P: oke boleh juga mas	
	I: ini mba sudah selesai	
25.	P: baik mas, terimakasih sebelumnya udah meluangkan waktu buat ngobrol-ngobrol sama saya.	
	I: sama-sama mba, aku juga mau cari ide-ide buat proposalku , sekalian keluar ini mba.	
30.	P: ooogitu, baik mas	
	P: jadi usaha yang sedang dijalani apa	

	aja mas?	
35.	I: usaha sing tak jalani ya ini mba jasa transportasi, tapi ya ada juga beberapa bisnis sampingan mba	
	P: oh gitu, yang jasa transportasi itu punya sampean sendiri mas?	
	I: iya mba, itu yang usaha pokok	
40.	P: udah ada namane belum mas?	
	I: udah mba, namanya Rafif Trans	
	P: itu usaha pertama atau gimna mas?	
	I: iya usaha pertama itu mba	
	P: jadi sebelum-sebelumnya gaada mas?	
45.	I: iya, gaada. Ya itu usaha pertama ku	
	P: udah jalan berapa lama itu mas?	
	I: udah jalan 6 tahun mba	
	P: waw 6 tahun? Udah lumayan lama ya mas	
50.	I: iya lumayan mba	
	P: kapan mulainya itu mas?	
	I: dari awal aku nyupir sampe punya usaha sendiri mba	
	P: jadi dulu jadi supir dulu mas?	
55.	I: iya mba, nyupir aku dulu	
	P: dari SMA to mas?	
	I: iya mba, SMA uwis nyupir aku mba	
	P: keren ya mas. Rafif Trans alamat dimana itu mas?	
60.	I: di colomadu	
	P: punya akun instagram ga mas Rafif Trans?	
	I: ada mba	
	P: namanya apa mas akunnya?	
65.	I: @rentalmobilumspabelan	
	P: udah ada berapa mas armada nya?	
	I: kalo armada sementara ada 4	
	P: itu mobil semua atau apa mas?	
	I: mobil semua, mobilku sendiri	
70.	P: berarti dari buka rental udah terkumpul 4 ya mas mobilnya	

	I: iya mba	
	P: kalo boleh disebutkan apa aja mas mobilnya	
75.	I: ada innova reborn, avanza, hiace commuter, sama hiace premium	
	P: oh jadi sudah ada innova reborn avanza sama 2 mobil hiace ya mas. Hiace itu yang gimana mas?	
80.	I: iya, hiace itu yang mobil besar itu lo mba	
	P: oalah yang seat nya banyak itu ya mas?	
	I: iya mba	
	P: yang paling rame yang mana tu mas?	
85.	I: yang rame ya hiace itu sama innova mba	
	P: oo berarti 2 ya mas?	
	I: tiga no mba, kan hiace commuter, premium, sama innova	
90.	P: oiya deng. Berarti ada 3 itu ya mas yang selalu rame	
	I: iya mba	
95.	P: nah mas, usahanya sampean kan udah berjalan selama 6 tahun ya mas, dan itu bukan waktu yang singkat buat membangun dan mempertahankan kan usaha. Pasti banyak banget kesulitan-kesulitan yang sudah dilewati	
	I: <u>ada aku udah kehilangan mobil satu</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
100.	P: nah iya, kesulitan-kesulitan apa saja yang pernah dilewati mas?	
105.	I: ada, gini sebenarnya gaada kesulitan. Cuma gini, kalo masalah sepi atau ga, itukan tergantung pasar. Kan ga setiap hari rame juga. Ya itu, yang menjadi permasalahan itu. Gimana caranya mobil bisa jalan tiap hari	
	P: oo gitu	
	I: iya gimana setiap hari ada orderan	

110.	P: kalo untuk masalah terberat apa mas?	
	I: masalah terberat yaitu tadi mobilku hilang	
	P: mobil apa kalo boleh tau mas?	
	I: mobil avanza.	
115.	P: Boleh diceritakan kronologinya ga mas?	
120.	<i>I: nek itu sebenere temenku sendiri yang ngebuang. Jadi alasannya buat dikontrak, selama setahun. Itu total ada 7 unit, punya saya dan ada beberapa punya temen yang tak bawa. Karna kalo ngandelin mobil sendiri kan ga bisa. Alias kurang. Jadi aku ngambil punya temen-temen terus tak kontrakin.</i>	Asal usul dan pengakuan (Origin dan ownership)
125.	<i>Ternyata setelah beberapa bulan, 3-4 bulan ketahuan sama saya kalo mobil yang saya percayakan ke dia digadaikan. Yang 5 mobil selamat yang 1 mobil ga selamat.</i>	
130.	P: yang ga selamat itu punya siapa mas?	
	I: itu ndelalah punya ku sendiri mba	
	P: ooh kebetulan punya sampean sendiri mas	
	I: iya mba	
135.	P: la itu bisa ga selamat kenapa mas?	
	I: itu mobilnya dibuang sama dia mba	
	P: dibuang?	
140.	I: hooh, kan setiap perusahaan rental mobil kan istilahnya ada pengaman, pengaman mobil alia GPS, nah GPS nya itu dilepas. Itu mobilnya udah masuk lingkup hitam, jadi ga bisa keluar.	
	P: oo berarti udah masuk lingkaran mafia gitu mas?	
145.	I: iya betul	
	P: la itu hilangnya statusnya aja atau fisik mobilnya juga gaada mas?	
	I: fisik juga udah gaada, mau nyari	

150.	kemana juga gaada. Udah dibuang sama dia	
	P: berarti udah gabisa dicari lagi mas?	
	I: ya udah ga bisa mba	
	P: kan kehilangan mobil bukan perkara kecil ya mas.	
155.	I: <u>yo enggaklah mba, bayangin duit 250 juta hilang bagai ditelan bumi lo haha.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
	P: itu beli cash atau kredit mas?	
	I: aku beli kredit mba, aku ngangsur tiap bulan	
160.	P: berarti masih ngangsur sampai sekarang mas?	
	I: iya mba, walaupun mobil hilang ya tetap ngangsur aku sampai sekarang. Namanya juga kewajiban, ga bayar ya bisa dilaporin ke polisi no wkwk....	
165.	P: itu otomatis mempengaruhi emosi mu ga mas?	
	I: <u>tetep mba, tetep emosi. Semua apapun jadi masalah, sebenarnya masalah kecil bisa jadi besar, karena pola pikire udah ga terkontrol sek.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
170.	P: itu terjadi kapan mas?	
	I: baru setahun yang lalu	
	P: kira-kira dari kejadian itu sampean merasakan emosi berapa bulan mas?	
175.	I: <u>sebenarnya kalo untuk emosi itu paling ke orang-orang terdekat tok, ga sampe keluar. Paling yo sama adek sama orang tua, gitu</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
180.	P: jadi malah luapan emosinya ke internal aja ya mas ga ke eksternal	
	I: iya ga bisa kalo ke eksternal	
	P: biasane kalo pas keinget emosinya gimana mas?	
185.	I: <u>ya biasa paling ngedumel aja, ga sampe main fisik atau buang barang ga pernah. Ya normalnya orang aja mba,</u>	Kendali diri (<i>origin</i>)

	<i>ga sampe aneh-aneh</i>	
	P: ya kayak stres gitu ya mas?	
190.	I: oya ga stres mba, malah edan kui wkwkk	
	P: xixi gitu ya mas	
	I: ya gitulah mba	
195.	P: tadi berapa lama mas ngrasain emosi kayak gitu?	
	I: <u><i>hampir satu tahun, baru bisa lepas tahun-tahun iki</i></u>	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)
	P: jadi baru bisa ikhlas tahun ini ya mas?	
200.	I: <u><i>ya baru, sebenarnya akhir tahun kemaren udah mulai biasa aja, tapi bener-bener bisa lepas ya baru baru ini mba</i></u>	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)
	P: emm gitu ya mas, iya si, namanya mengikhlaskan ya butuh waktu	
205.	I: <u><i>iya, sama yang bersangkutan emosi terus. Maksute pelaku. Sampe sekarang masih marah aku mba</i></u>	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)
210.	P: oh jadi ikhlas dengan kejadiannya, tapi belum kalo untuk pelakunya ya mas?	
	I: <u><i>iya mba. Pelaku nya aja tak masukin penjara ok</i></u>	Jangkauan (<i>reach</i>)
	P: la udah masuk penjara ini mas?	
	I: <u><i>udah, dia kena 4 tahun</i></u>	Jangkauan (<i>reach</i>)
215.	P: oh gitu	
	I: sampe emosine itu sampe aku nyuruh orang buat mukulin dia dipenjara	
	P: oo gitu, karena belom memaafkan itu tadi ya mas?	
220.	I: ya gitu mba, istilah e aku ratau ngrusohi rejekine wong kok dia ngrusohi aku, istilah jowone kan gitu mba	
225.	P: iya mas. La selama setahun pas dalam keadaan tidak baik-baik saja itu gimana sampean melayani pelanggan?	
	I: <u><i>kalo sama pelanggan si enggak.</i></u>	Kendali diri (<i>control</i>)

	<u>Maksute enggak emosi gitu</u>	
230.	P: caranya gimana tu mas mengontrol emosi saat itu, atau mengesampingkan masalah waktu berhadapan sama pelanggan?	
235.	I: <u>gampang mba, pelanggan tak anggep kayak temenku aja, tak ajak bercanda, nanti juga aku lupa sendiri sama masalahku</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
	P: jadi pandangan sampean kepada pelanggan apa saat itu?	
240.	I: <u>ya tak anggep rejeki datang mba. Kan emang kedatangan pelanggan sama aja kedatangan rejeki</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
	P: iya mas bener banget hehehe	
	I: intinya kalo diluar tak tutup rapat-rapat mba masalah ku. Tak buang jauh-jauh biar ga ganggu, sama siapapun.	
245.	P: kalo tiba-tiba keinget gitu gimana sampean, apa yang sampean lakukan mas kalo tiba-tiba gitu keinget masalah pas lagi sama temen atau pelanggan? Cara mengontrol emosinya	
250.	I: kalo keinget ya bercanda aja mba, kadang ya sambil misuh hahaha. Tapi ya misuhnya bercanda gitu aja, nanti lupa sendiri	
	P: berarti tetep dibawa santai aja ya mas?	
255.	I: iya tetep santai, malah dibuat lelucon aja	
	P: kalo saat-saat emosi gitu butuh waktu menyendiri ga mas?	
	I: enggak, malah main aku mba	
260.	P: jadi malah tetep interaksi sama orang-orang gitu mas?	
	I: iya malah tetep mba, tetep main dan berinteraksi	
265.	P: dengan kehilangan mobil seharga 250 juta, gimana cara sampean buat menerima kejadian itu mas? Apa yang	

	dilakukan?	
	I: ga ngapa-ngapain si mba. Ya belajar ikhlas aja, wong ya udah hilang. Mau diapakan lagi	
270.	P: berarti sudah menerima ya mas?	
	I: iya udah, tapi kalo sama pelaku masih emosi. Ya dendam gitu aja	
275.	P: kenapa kok masih dendam mas? Memang kira-kira pelakunya mau diapakan lagi?	
280.	I: aku ga berani ngapa-ngapain juga, karena aku masih menjaga diri sendiri, orang rumah juga. Karena waktu penangkapannya itu kita mati-matian dan main fisik juga	
	P: kenapa kok masih memilih untuk dendam mas?	
285.	I: ya dendam dendam aja. Karena percuma juga kita meluapkan, tapi gaada hasil juga.	
	P: berarti dendam lebih ke kesal aja ya mas, ga sampai yang mengarah ke negatif	
	I: enggaaak, ya istilahe dendam kesel itu tadi mba	
290.	P: oia mas, waktu pertama kali tau kalo mobilnya hilang itu gimana sampean ?	
	I: down lah mba, yang jelas down.	
	P: sampai berpengaruh ke fisik mas?	
295.	I: <u>berpengaruh banget mba, ga segemuk sekarang aku. Kurus aku waktu itu</u>	Jangkauan (<i>reach</i>)
	P: kurus karena ga nafsu makan mas? Atau gimana?"	
	I: enggak, kurus ya karena banyak fikiran mba, kepikiran itu tadi	
300.	P: berarti makan tetap jalan mas?	
	I: <u>makan ya jalan mba, tapi yo gaenak rasane. Biasane makan sehari 6 kali 7 kali gasss. Laini paling Cuma berapa</u>	Jangkauan (<i>reach</i>)

	<i>kali doang</i>	
305.	P: sampean cerita ga ke orang lain atau orang terdekat gitu?	
310.	I: enggak. Ga cerita aku mba. Tapi mereka tau, temen-temenku tau. Kalo aku kurusan berarti emang lagi ada masalah, lagi punya pikiran	
	P: berarti berat badan e sampean mudah naik turun ya mas	
	I: iya mba	
315.	P: beneran ga pernah cerita ke orang lain gitu mas?	
	I: ya ada lah, paling pasangan. Tapi ya pasangan juga ga bisa ngapa-ngapain. Paling yo dengerin tok	
	P: iya mas, jadi pendengar aja gitu ya	
320.	I: iya mba....	
	P: kalo abis cerita gitu rasanya gimana mas?	
	I: ya lega, kalo lega ya lumayan lega mba	
325.	P: berarti tetep cerita ke orang ya mas? Lebih tepatnya ke orang yang dipercaya	
	I: iya mba	
	P: ketika permasalahan itu dateng, bagaimana kondisi hubungan sampean dengan tuhan saat itu?	
330.	I: waktu itu aku malah sempat emosi, lebih ke “kenapa si kehilangan mobil” gitu. tapi aku selalu diingatkan untuk ga mikirin dunia banget	
	p: siapa mas yang mengingatkan?	
335.	I: bapakku	
	P: berarti bapakmu tau mas? Tanpa sampean cerita	
340.	I: tau, tau semua bapakku.karena kejadian di rumahku, di asal kota ku sana	
	P: oogitu mas	

	I: iya, jadi ada moment dimana aku berantem sama pelaku didepan rumahku, tak hajar habis-habisan.	
345.	P: waduh babak belur dong mas hehe	
	I: ga sampe mba, bapakku wae yo ikut emosi kok hehe	
350.	P: jadi langkah-langkah yang sampean lakukan saat tau mobil hilang itu ngapain aja mas?	
	I: yang pertama ya proses hukum mba.	
	P: langsung proses hukum berarti ya mas?	
355.	<i>I: <u>iya langsung proses hukum, ga mikir panjang langsung proses hukum. Dan aku juga bawa aparat waktu eksekusi mobil-mobil yang lainnya. Jadi ga jalan sendiri.</u></i>	Jangkauan (<i>reach</i>)
	P: kenapa memilih untuk proses hukum dan memasukkan pelaku ke penjara mas?	
360.	<i>I: <u>yang jelas ya biar dapet pelajaran si pelaku. Tapi kelihatannya tak kasih pelajaran kayak gitu juga ga ngaruh ke dia mba. Ibarat dibunuh udah gaada darah nya dia mba.</u></i>	Jangkauan (<i>reach</i>)
365	P: la kok bisa berfikiran seperti itu mas?	
370.	I: ya iyalah, sekarang apa, keluarga nya udah ga ngurusin dia lagi. keluarga nya tak mintain pertanggungjawaban juga sampe sekarang gaada jawaban. Karena kasusnya dia itu ga Cuma mobil-mobilku aja yang di salah gunakan. Jadi total ada 15 mobil, yang 7 dari saya yang 8 dari orang lain. Jadi total ya 15 mobil yang masuk penggelapan itu.	
375.	P: berarti udah kayak mafia ya mas	
	I: iya mba	
	P: berarti kayak gitu dia punya circle ya mas?	
	I: circle? Iya tetep ada kayak gitu. circle	

380.	nya ya circle wong edan-edan itu	
	P: kira-kira circle nya ada yang marah ga mas, pas tau pelaku itu sampaean masukkan ke penjara?	
385.	I: gaada mba, cuman aku gatau ntar kalo si pelaku ini keluar penjara gimana. Pasti dia ada dendam ke keluarga saya	
	P: loh kok malah gitu mas?	
390.	I: kemungkinan besar, karena aku ambil buruknya aja. Aku gamau mikir yang enteng-enteng. Dalam artian menyepelekan, ntar kalo tiba-tiba orangnya balas dendam kan kita gatau.	
	P: ogitu ya mas	
395.	I: loh sekarang gini, orang keluar dari penjara itu ada 2 kemungkinan lo mba, pertama jadi baik, kedua malah tambah menjadi-jadi alias lebih parah. Sing tak pikirkan yang kemungkinan buruk sek.	
	P: buat persiapan gitu ya mas?	
400.	I: iya mba, makane orang tua saya kasih tau, kalo keluar hati-hati.	
	P: kenapa kok sampean yakin banget kalo dia memiliki kemungkinan untuk balas dendam?	
405.	I: ya karena kita gatau psikologis dia mba. Setresnya dia didalam penjara kita gatau mba. Apalagi waktu dipenjara dia dipukulin kenalanku	
410.	P: la dia tau mas kalo itu kenalane sampean?	
	I: ya gatau, tapi aku yakin dia pasti udah bisa ngira-ngira mba	
	p: oogitu	
415.	I: jadi aku tu punya kenalan, dia residivis narkoba, nah dia keluar sebulan sebelum si pelaku masuk. Aku telfon temenku “koe enek kenalan ng jero ga (penjara), si L kui kabare pie?” gitu mba. Aku Cuma nanyain kabarnya, tapi	

420.	orang-orang lapan berbeda asumsi, dikiranya aku nyuruh mereka buat mukulin si pelaku. Padahal Cuma nanya keadaan aja.	
	P: oh gitu mas	
425.	I: iya mba, aku punya temen di berbagai kalangan mba. Ga hanya disatu kalangan aja, ada yang mantan narkoba dan lainnya	
	P: iya si mas, gapapa kalo kita punya banyak temen diberbagai kalangan	
430.	I: iya yang penting kan kita harus bisa jaga diri mba, ga mudah terpengaruhi.	
	P: masalah itu selain mempengaruhi pikiran, juga mempengaruhi kegiatan lainnya ga mas?	
435.	I: <u>itu jelas mba, kalo dunia pekerjaan engga, tapi kalo perkuliahan terganggu, karena ya semangat e wes hilang.</u>	
	P: jadi bisa dibilang usaha mu ini merupakan prioritas utama mu mas?	
	I: iya	
440.	P: kenapa pekerjaan ini menjadi perioritas utamamu mas?	
445.	I: karena gini, aku mikirnya kalo setelah kuliah aku gaada kerjaan, aku mau jadi apa. Kalo aku ga ngembangin usaha ku ini.	
	P: jadi tujuan kuliahmu ini apa mas?	
	I: tujuan kuliahku? Nyenengin orang tua hehehe...	
450.	P: perkuliahan ini yang biayain siapa mas?	
	I: biaya sendiri ini	
	P: oo gitu mas. Keren ya mas, kalo waktu kuliah udah punya usaha, jadi ga bergantung	
455.	I: karena gini nek aku mba, peluang kerja kan yo sulit, kalah dengan orang	

460.	yang lebih berkasta kalo gaada uang ya ga bisa masuk. Kalo punya kenalan juga harus ada embel-embelnya. Semua gitu sekarang.	
	P:iya mas, seakarang juga masih banyak sarjana yang cari-cari kerjaan aja bukan malah membuka lapangan pekerjaan.	
	I: aku sendiri juga ikut orang ga bisa	
465.	P: kenapa tuh?	
	I: alesane? Aku gamau diatur, aku punya aturan sendiri	
	P: kerja santai tapi tetp ada target gitu ya mas?	
470.	I: iya, ya ga kerja santai. Kalo bilang kerja santai salah.. jadi kan kita punya usaha sendiri. Otomatis kita yang merangkai sendiri, ya kui. Dadi ga kerja santai, gaada kerja santai. Tetep mikir.	
475.	P: iya si mas, jadi gaada tekanan dari orang lain tapi malah dari diri sendiri	
	I: iya.....	
	P: dan kalo gaada tekanan dari diri sendiri malah gajadi ya mas	
480.	I: iya mba. Kita kalo kerja keras buat orang lain ya yang kaya orang lain. Tapi kalo kerja keras buat diri sendiri ya yang sukses kitra sendiri	
485.	P: iya bener banget mas hehe... Oia kalo lagi keinget masalah, banyak pikiran, gitu ngapain sampean mas?	
490.	I: <u>aku kalo lagi banyak pikiran ya keluar mba. Keluar, Healing, jalan-jalan, selesai. Obat ku Cuma itu mba. Ngobrol sama orang yang ada disekitar situ, kita ambil wawasan, ilmu dari mereka.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
	P: berarti ga sepaneng, atau menyendiri gitu ya mas?	
495.	I: engga mba, paling sepaneng nek mikir masa depan malah hahahaha	
	P: loh kok malah gitu mas?	

	I: ya overthinking gitu wae mba kalo mikir masa depan hahaha... kan kita gatau kedepannya gimana	
500.	P: oalah gitu ya mas,	
	I: iya, kalo misalkan usaha ini udah jalan. "Aku mau usaha apa lagi ya, yang kira-kira menghasilkan lebih cepat dan lebih mudah". Yaudah paling itu mba	
505.	P: iya mas, pasti pngen usah-usaha lainnya ya mas	
	I: iya, apalagi aku punya ambisi yang besar. Aku orang yang berambisi besar mba.	
510.	P: sejauh ini yang bantu ngurus kantor siapa mas?	
	I: sejauh ini masih aku sendiri mba. Karena aku lagi ga percaya sama orang lain	
515.	P: belum bisa percaya gitu mas?	
	I: ya belum aja mba, karna kasus mobil hilang kemaren akhirnya membuat aku sekarang ga percaya eh belum percaya lagi sama orang lain. Karna ya itu temen sendiri.	
520.	P: kalo untuk sopir ada channelan kan mas?	
	I: ada, ada kalo itu mba. Tapi kalo masalah keuangan, kantor, ya masih tak handle sendiri	
525.	P: ogitu mas..	
	I: iya mba	
	P: kalo membangun bisnis itu kan harapan kedepannya bisnis itu bisa autopilot. Nah kira-kira kedepannya mau disistem autopilot ga mas?	
530.	I: kalo rencana itu si ada	
	p: nah kalo mau autopilot gimana caranya kalo kita ga percaya sama orang lain mas?	

535.	I: ya kalo untuk sekarang belum pengen mba. Soalnya gaada bedanya mau dipegang orang apa dipegang sendiri, wong aku masih bisa handle semua kok.	
540.	P: ohh jadi selama masih mampu dipegang sendiri ya semua dihandle sendiri mas?	
	I: iya mba, selama masih bisa sendiri ya diurus sendiri dulu	
	P: oh baik mas	
545.	I: tapi kalo kepepet ya baru minta tolong temen mba. Buat urusan-urusan tertentu.	
	P: iya mas. Hhem	
	I: kalo urusan-urusan pokok tetep aku sendiri mba.	
550.	P: cara bagi waktu usaha sama kuliah gimana tu mas?	
555.	I: ya waktunya kuliah ya tetep kuliah mba. Soalnya kita kan lewat hape semua, rata-rata aku komunikasi sama pelanggan ya lewat hape mba. Dan aku kan juga ada tim dibeberapa daerah, jadi kalo ada urusan ya tinggal telfon yang ada di daerah tersebut. Jadi saya tinggal terima order, persiapan operasional, atur jadwal, cek kelengkapan, tinggal jalan...	
560.	P: ohh gitu mas. Kelengkapan itu apa aja mas?	
565.	I: ya kayak administrasi gitu mba, dan lainnya gitu.. mosok dijabarkan semua mba wkwk banyak pokoe	
	P: selain permasalahan yang disebutkan tadi, menurut sampean tantangan atau kesulitan lain dalam usaha transportasi ini apa mas?	
570.	I: kesulitan e nek sepi order si mba wkwk. Karna mobil kita kan semua masih angsuran	
	P: ohh heem. Terus kalo sepi gitu apa yang dilakukan mas?	

575.	I: santai aja si mba	
	P: masa iya mas? Wkwkwk ga bikin iklan atau apa gitu?	
580.	I: engga mba, paling ya cari relasi. Ini masih mode gethuk tular mba, dari mulut ke mulut	
	P: o gitu, kenapa ga pasang iklan lewat instagram atau facebook gitu?	
585.	I: kalo info lewat ig si iya mba, tapi kan itu menurutku Cuma kalangan kecil. Aku mainnya nyerang instansi-instansi gitu si mba	
	P: oo instansi, gimana tu mas promosinya?	
590.	I: ya cari info lewat relasi mba, jadi jadwal-jadwal kunjungan dinas tak ambil mba.	
	P: yang diincar instansi apa mas?	
	I: semua instansi si mba	
595.	P: maksudnya yang paling rame instansi apa mas?	
	I: ini yang lagi rame instansi Kemenpora sama perhubungan.	
	P: jadi misalkan ada kunjungan dinas gitu rame ya mas?	
600.	I: iya, perhubungan, PUPR lagi rame itu mba	
	P: jadi itu semua lewat hp mas? Ga mengunjungi kantornya satu-satu?	
605.	I: engga mba, ya kita cari kontakannya yang pegang keuangan atau bagian operasional, ya itu yang kita cari	
	P:oo jadi gitu mas	
	I: iya, makanya prosesnya agak lama mba	
610.	P: itu kalo lagi sepi orderan biasanya sharing ke komunitas ga mas?	
	I: ya gini mba, biasanya kalo satu sepi itu sepi semua mba	

	P: oogituu.	
	I: iya siklus e gitu, merata	
615.	P: diwaktu seperti itu ada ga ide-ide buat meningkatkan orderan?	
620.	I: ya ada Cuma ya paling misalkan dalam satu komunitas ada yang dapet orderan, terus kekurangan armada, biasane dilempar ke yang lain sisanya. Gitu aja	
	P: iya mas	
625.	I: tapi kalo untuk masalah cari orderan saingan mba, Cuma ga saling menyombongkan gitu. ga pamerlah ibaratnya. Tapi tetep saling membantu	
	P: sampean kalo cari inspirasi atau ide-ide gitu gimana mas?	
630.	I: ngopi, keluar, jalan-jalan, ntar juga dapet ide mba. Sampean kalo lagi sumpek pasti ya ada pelampiasane to mba	
635.	P: iya mas wkwk. Paling tidur haha oia sebelumnya maaf mas, ini kalo aku bahas tentang permasalahan mobil hilang tadi udah gapapa kan mas? Takutnya masih ke bawa emosi kalo bahas itu terus-terusan	
	I: ohh enggaa, udah biasa aja mba	
640.	P: waktu kehilangan mobil itu pernah sempet kepikiran buat berhenti usaha itu ga mas?	
	I: putus asa to maksute?	
	P: iya mas	
	I: <u>yo pernah mba, tetep ada. Bahkan ya mau menghentikan semua ini pernah</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
645.	P: tapi sempet bener-bener berhenti ga mas?	
	I: <u>enggak, kalo berhenti beneran yo engga mba. Cuma pernah kepikiran aja</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
	P: kenapa kok ga sampe bener-bener	

650.	berhenti mas?	
	I: <u>ya kalo kita bener-bener berhenti sama aja kita menghancurkan diri sendiri no mba, ngrusak kerjaan kita sendiri</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
655.	P: berarti ya hanya pemikiran sesaat aja ya mas?	
	I: <u>iya mba, nek aku bener-bener berhenti ya sama aja aku bodoh. Kalah sama diri sendiri. Orang aku aja pengen jadi orang kaya, masa kayak gini aja nyerah.</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
660.	P: apa alasan yang membuat sampean masih mempertahankan usaha ini sampai sekarang?	
665.	I: aku kalo ga bertahan mau ngapain, sedangkan aku punya keluarga, dan suatu saat aku bakal menafkahi anak orang. Kalo aku berhenti kan sama aja aku gagal, udah gitu aja. Aku juga punya kebutuhan juga	
	P: kenapa kok ga coba bisnis lain?	
670.	I: ya karena usaha usaha yang aku jalanin lainnya hanya aku anggap batu loncatan.	
	P: kalo alasan yang lebih spesifik apa mas?	
675.	I: alasannya aku nyaman mba, terlanjur nyaman sama bisnis ini. Karena dari kecil aku pengen punya usaha transportasi.	
	P: ohh jadi impian dari dulu	
	I: impian yang sudah terwujud lebih tepatnya	
680.	P: oia heheh,	
	I: impian aku tu pengen punya PO bis mba	
	P: oo gitu mas, kayak PO pak Haryanto itu ya juragan bis heheh	
685.	I: ya seperti itulah mba, duit ga putus putus itu haha. Aku juga suka dunia	

	pariwisata soale mba.	
690.	P: oalah iya mas. La sampean nyaman dengan bisnis itu apa karena sudah paham dengan pengelolaan jasa transportasi atau gimana mas?	
695.	I: ya gitu mba. Karena aku merasa aku punya passion di dunia transportasi mba. Dari dulu kan aku suka mainnan motor mobil gitu. jadi aku mikir gimana caranya motor mobil itu bisa menghasilkan uang gitu.	
	P: bagaimana pandangan sampean tentang sebuah tantangan mas?	
700.	I: <u>ya aku mikirnya gini mba, orang kalo mau besar pasti ada tantangan, jadi kalo aku bisa melewati berarti aku ya mampu melewati tantangan-tantangan selanjutnya. Jadi tantangan-tantangan itu ya dilalui aja mba. Masalah-masalah yang udah berlalu ya buat pelajaran aja, jadi aku paham kesalahan-kesalahan ku yang dulu. Buat bahan evaluasi lah.</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
705.	Ehh sebentar mba, ada telfon..	
710.	P: iya mas diangkat dulu gapapa.	
	I: udah selesai mba hehe	
	P: oke mas, keren ya mas. Udah melewati tantangan sejauh ini	
715.	I: demi impian mba, PO bis pariwisata hehe. Ya dimulai dari mobil-mobil kecil dulu lah mba, kan semua ada proses e kan mba hehehe. nanti kalo udah paham banget alurnya, udah tau prosesnya ntar baru ke bis.	
720.	P: iya bener banget mas. Semoga apa yang dicita-citakan tercapai ya mas	
	I: aamiinn. Makasih mba	
	P: iya sama-sama mas, mungkin itu dulu ya mas obrolan kita hehe. Sekali lagi terimakasih sudah meluangkan waktu	

725.	buat ngobrol sama aku ya mas	
	I: iya mba santai, sama-sama mba	

3. Lampiran Wawancara Informan NA

Deskripsi singkat: wawancara dilakukan di tempat tinggal informan pada 29 Januari 2023, di daerah Kartasura yang dimulai pukul 08.00 WIB.

No.	Wawancara	
1.	P: hallo mba, apa kabar mba?	
	I: baik mba, alhamdulillah. Mba sendiri gimana kabarnya?	
5.	P: alhamdulillah aku juga dalam keadaan baik mba hehe. Sebelumnya makasih banyak loh mba udah meluangkan waktunya ditengah kesibukane mba.	
	I: iya mba sama-sama, santai aja mba..	
10.	P: oke mba, sebelumnya tolong dibaca <i>informed consent</i> nya dulu ya mba.. hehe Kalo sudah setuju nanti tolong diisi dan ditandatangani ya mba..	
	I: oke mba, tak baca dulu	
	P: siap mba, nanti ditandatangani disini ya mba	
15.	I: iya mba..	
	P: oke mba, aku mulai ya mba. Sebelumnya aku mau nanya mba, mulai merintis usaha kuliner pukis topping ini kapan mba?	
20.	I: aku mulai buka usaha pukis ini mulai dari bulan Juli tahun 2020 mba. Abis lebaran	
	P: berarti sudah berjalan hampir dua setengah tahun ya mba	
	I: iya begitulah mba	
25.	P: selama menjalankan usaha pukis, kesulitan-kesulitan apa si yang pernah mba alami?	
30.	I: kesulitannya itu pas orderan sepi, cara promosinya susah. Jadi kita harus cari endorse kayak food vlogger yang instagram itu lo mba.	
	P: ohh gitu, iya mba. Terus ada lagi mba?	
	I: <u>ya ada kesulitan mba, itu pernah adonan</u>	Kendali diri (<i>control</i>)

35.	<u>nya ga ngembang. Kan seharusnya adonan ngembang kan 3 sampai 4 jam. Tapi itu udah 3 sampai 4 jam ga ngembang-ngembang karena fermipan. Maksudnya emang itu pengembangnya yang udah mati gitu lo.</u>	
	P: pas tau adonan ga ngembang, itu mempengaruhi mood kamu ga mba?	
40.	<u>I: bangetttt.. dan jadwal ready jajanannya kan juga molorkan. Jadi pelanggan banyak yang komplain. seharusnya ready jam 10 tapi molor sampai jam 12 sampai jam 1 siang gitu. dan itu sering terjadi.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
45.	P: jadi waktu mood lagi kacau waktu kerja itu gimana mba cara menyeimbangkan mood lagi?	
50.	<u>I: bikin es aku mba.. terus yang bagian nyetakkan partner ku. Kalo partnerku gaada kan aku sendiri to yang nyetak. Kalo pas adonan ga ngembang kan kacau moodku, jadi aku minta tolong utiku buat nyetak.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
	P: mba suka banget sama es teh ya ?	
	I: suka banget mbaa	
55.	P: kenapa kok suka banget sama es teh mba? Emang kalo ada masalah terus minum es teh, gimana perasaannya setelah minum es teh?	
60.	<u>I: menurutku kalo udah minum es teh tu bikin adem seluruh tubuh gitu lo mba. Jadi kepalaku ngrasa dingin. Yang awalnya panas gara-gara kesel adonannya ga ngembang, jadi mendingan, emosinya juga turun.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
65.	P: hehe seger ya mba, untuk adonan yang dicetak tetep adonan yang ga ngembang itu mba?	
	<u>I: iya itu mba, tapi utiku yang nyetak.</u>	Kendali diri (<i>control</i>)
	P: berarti cara jaga mood waktu tau adonan ga ngembang itu dengan cara tidak menjadi	

70.	bagian nyetaka adonan pukis ya mba?	
	I: <u><i>iya mba, jadi aku membutuhkan orang lain buat gantiin posisi ku mencetak adonan pukisnya.</i></u>	Kendali diri (<i>control</i>)
	P: selain itu ada kesulitan lain ga mba?	
75.	I: ada masalah orderan diambil sore. Kan biasanya aku membatasi ambil pesenannya paling sore abis ashar atau jam 3. Cuma pelanggan kadang lupa, ketiduran, gitu mba. Akhire diambil maghrib. Kan kita kan juga	
80.	butuh istirahat, soalnya yang jaga rumah kan juga gantian. Nah terus kalo mamaku bikin roti pake mixer kan ga kedengeran to kalo ada orang, jadi kegiatan mamaku juga terganggu. Tapi ya resikonya kayak gitu	
85.	mba.	
	P: kalo masalah itu terjadi mba cerita ke orang lain ga? Maksudnya curhat gitu?	
90.	I: <u><i>enggga mba, karena udah sering terjadi selama aku jualan gitu. karena menurutku sepele si, soalnya aku doang gitu lo yang ngrasain itu.</i></u>	Jangkauan (<i>reach</i>)
	P: jadi lebih ke menenangkan diri aja mba?	
	I: he'em mba.	
95.	P: waktu mba pake adonan yang tidang ngembang tadi customer ada yang komplain ga mba? Sadar gitu kalo adonannya beda	
100.	I: <u><i>pernah mba, terus cara mengatasinya itu dengan menambahkan air mba, abis itu waktu nyetak adonannya agak penuh, la nanti toppingnya dibanyakin. Jadi kalo pukisnya ga ngembang dikasih topping yang paling enak dan banyak. Jadi rasa pukisnya ke tolong sama toppingnya gitu.</i></u>	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)
105.	P: oohh jadi gitu ya mba cara mengatasi adonan yang ga ngembang. Sehingga pukisnya tetap terlihat bagus ya mba	
	I: iya mba, kayak gitu. tapi tetep ada si sebagian yang sadar, terus nanya “mba kok pukisnya rada beda” gitu mba.	

110.	P: kalo pas adonan ga ngembang gitu ngrasa bersalah gitu ga mba? Menyalahkan diri sendiri gitu?	
115.	I: <u>ya menyalahkan diri sendiri, kenapa kok ga ngecek fermipannya lewat air hangat dulu, gituu.</u>	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)
	P: oogitu mba, baik mba	
	I: <u>iya mba.. tapi sebenarnya adonan itu masih bisa diolah, ditambah fermipan yang baru. Jadi ya ga terlalu kecewa sii</u>	Asal usul dan pengakuan (<i>Origin dan ownership</i>)
120.	P: iya mba, jadi tetep masih bisa diperbaiki dikit ya mba	
	I: iya bener mba	
	P: kalo untuk rasanya gimana mba? Masih sama atau beda?	
125.	I: sama mba kalo masalah rasa, Cuma tekstur nya aja yang agak beda	
	P: bagaimana sikap mba waktu kesulitan seperti itu datang?	
130.	I: <u>ya aku biarin aja mba, ntar juga lewat sendiri</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
	P: kesulitan itu mempengaruhi kerjaan dan kuliah ga mba?	
135.	I: <u>aku kalo kerjaan sama tugas kuliah tetep tak selesaikan mba. Tapi ya kalo masalah diluar itu aku bodo amat gitu mba.</u>	Jangkauan (<i>reach</i>)
	P: jadi untuk kuliah dan pekerjaan tetep jalan ya mba?	
140.	I: <u>iya kalo kuliah sama pekerjaan tetep tanggung jawabnya sampai selesai, tapi kalo lain yawes bodo amat.</u>	Jangkauan (<i>reach</i>)
	P: baik mbaa... Sebelumnya pernah punya masalah yang bikin down banget ga mba?	
145.	I: gaada si mbaa, Cuma masalah pelanggan tok paling	
	P: kalo ide-ide cara mengatasi adonan yang ga ngembang tadi dari siapa mba?	
	I: kalo itu dari utiku mba	

	P: berarti tetep sharing ya mba?	
150.	I: iya mba, kan itu resepnya uti ku kan mba, jadi aku hanya meneruskan saja.	
	P: berarti sejauh ini yang suka memberi masukan- masukan itu uti kamu mba?	
	I: iya mba, utiku	
155.	P: apa yang membuat mba mempertahankan usaha pukis ini mba?	
160.	I: <u>ya karena pelanggan ku pada suka mba. Aku biasanya open order seminggu 2 kali. Pasti ada pelanggan ku yang setiap aku open order dia pasti pesen. Karena gamau melewatkan pukisku mba.</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
	P: promosinya lewat mana aja mba? Aktif di sosmed ga mba?	
165.	I: aku ada instagram mba, tapi aku paling aktif upload di story whatsapp sii..	
	P: kenapa memilih jualan pukis topping ini dari pada jualan makanan yang lain mba?	
170.	I: <u>Ya karena itu tdi mba, pukisku itu enak.. Dan ee pukis topping di magetan itu Cuma punyaku aja. Soalnya yang lain paling jualannya pagi tok dan kecil-kecil gaenak kayak pukis pasar murah. Kalo pukiskukan walaupun sebox harga ne agak mahal, tapien enak gitu lo mba. Kualitas e enak,</u>	Daya tahan (<i>endurance</i>)
175.	<u>topping-toppingnya, dan rasanya ga berubah gitu lo.</u>	
	P: kualitas premium ya mba?	
	I: iya he'em mba	
180.	P: mba kalo waktu kesal ada masalah pas bikin adonan gitu sampe emosi banget gitu ga mba?	
	I: ah engga sampe segitunya mba, ya paling cuma kesal aja mba, ga sampe emosi gitu.	
185.	P: kalo dalam kondisi kesal, bagaimana cara mba agar tetap melayani konsumen dengan profesional?	
	I: walaupun agak kesal, tapi aku tetap berusaha menjalin komunikasi dengan baik	

190.	sama pelanggan mba, karena aku juga menjaga kelayakitan pelangganku.	
	P: kalo untuk kesulitan mendapatkan pelanggan itu cara memecahkan masalahnya gimana mba?	
195.	I: jadi cara ku buat mengatasi masalah pelanggan dan meningkatkan pelanggan itu dengan memakai jasa endorsment mba. Jadi aku bayar orang yang punya follower banyak buat mempromosikan jualanku mba, biar dikenal banyak orang.	
200.	P: baik, jadi itu cara mba mengenalkan sekaligus mengatasi masalah kekurangan pelanggan tadi ya mba?	
	I: betul sekali mba	
205.	P: kalo boleh tau akun instagram nya apa ya mba?	
	I: akunnya @pukisemagetan mba	
	P: Baik mba, untuk sementara itu dulu ya mba. Makasih banyak atas waktunya ya mba	
	I: sama-sama mba	
210.	P: semoga pukisnya makin laris ya mba, dan semoga semakin berkembang, punya cabang banyak. Aamiinnn	
	I: aamiin, makasih mba do'anya	
	P: sama-sama mbaa	

Lampiran 6 Dokumentasi



Gambar 1 Akun Instagram Informan AH



Gambar 2 Testimoni Pelanggan



**Ready
Siap kirim qaqa**

Gambar 3 Kaos Sablon Informan AH



*Kuuyy mesen kaos dengan desain
tulisanannya yg bervariasi,
Di logika kata dijamin joss*

@logikata.ac



@logikata.ac

Matur nuwun guss
@ 

Gambar 4 Testimoni Pelanggan



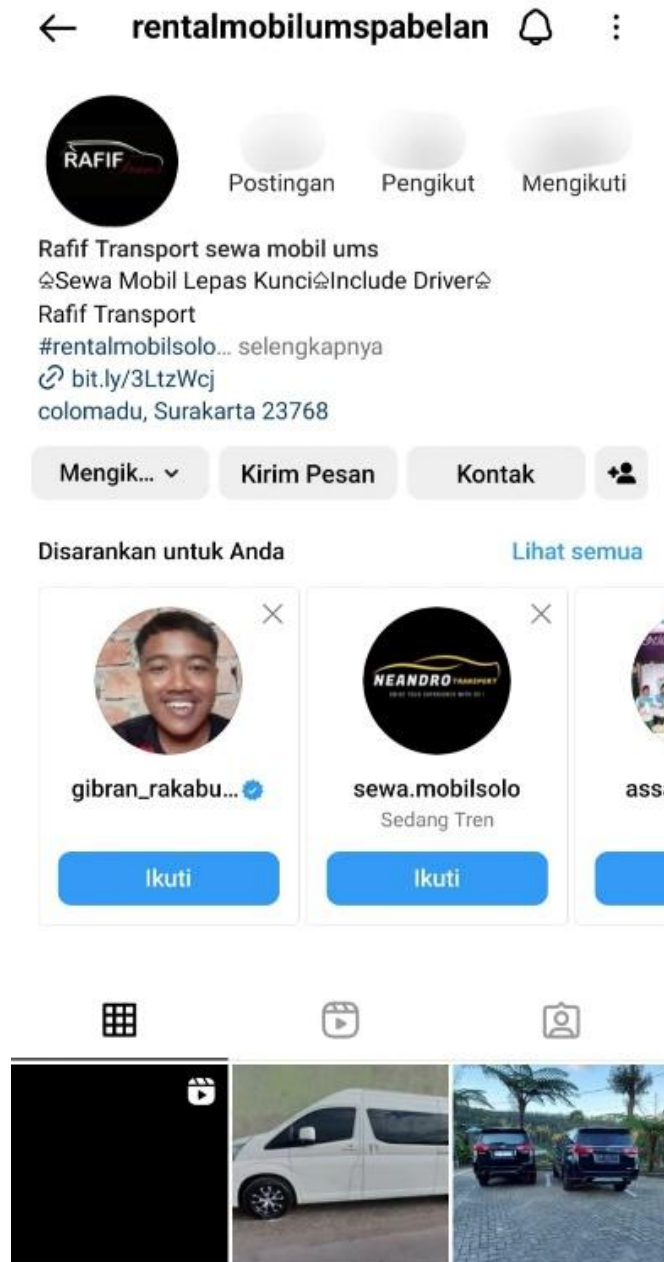
Gambar 5 Toko Informan AH



Gambar 6 Percakapan Informan HA dengan Pelanggan



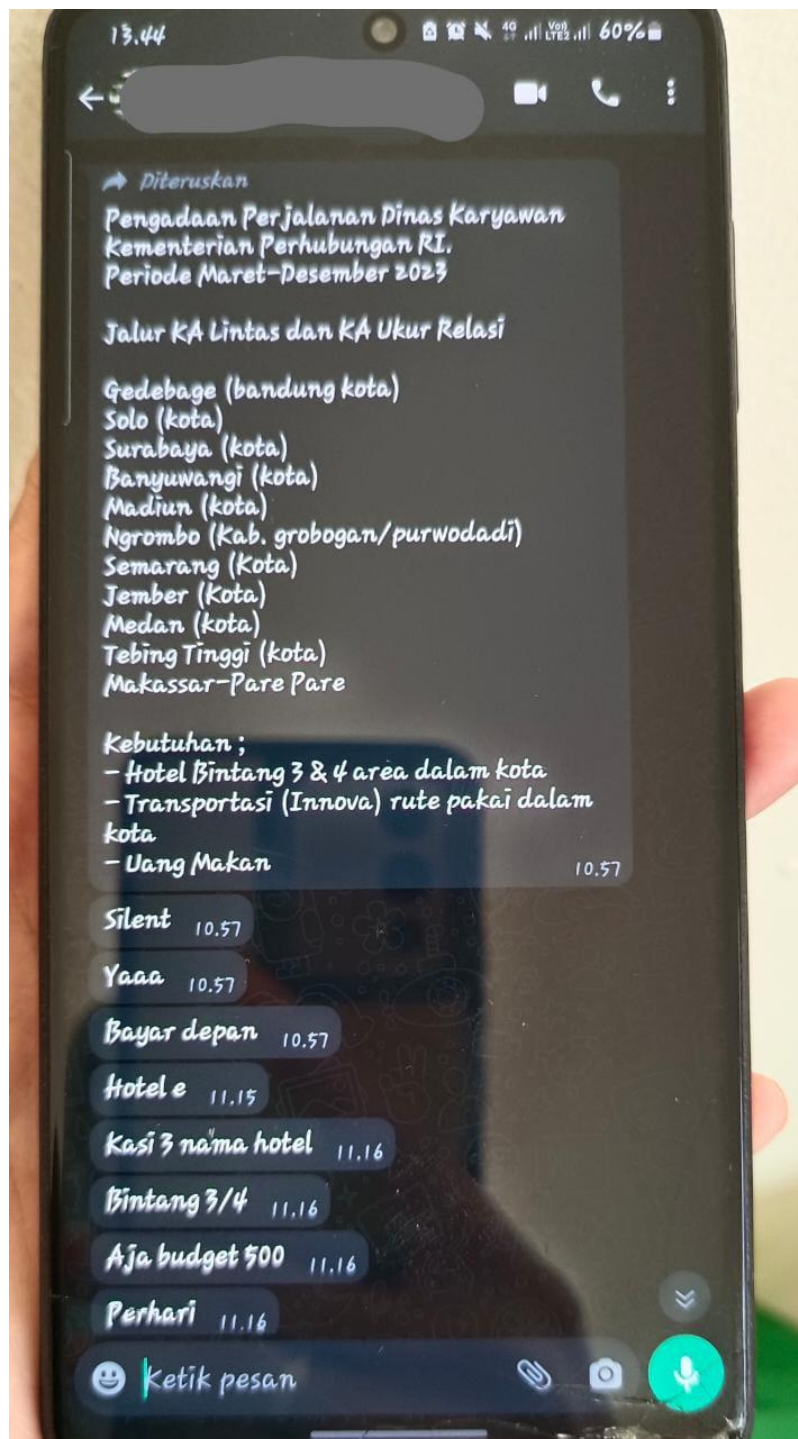
Gambar 7 Mesin Percetakan Informan AH



Gambar 8 Akun Instagram Informan C



Gambar 9 Kantor Informan C



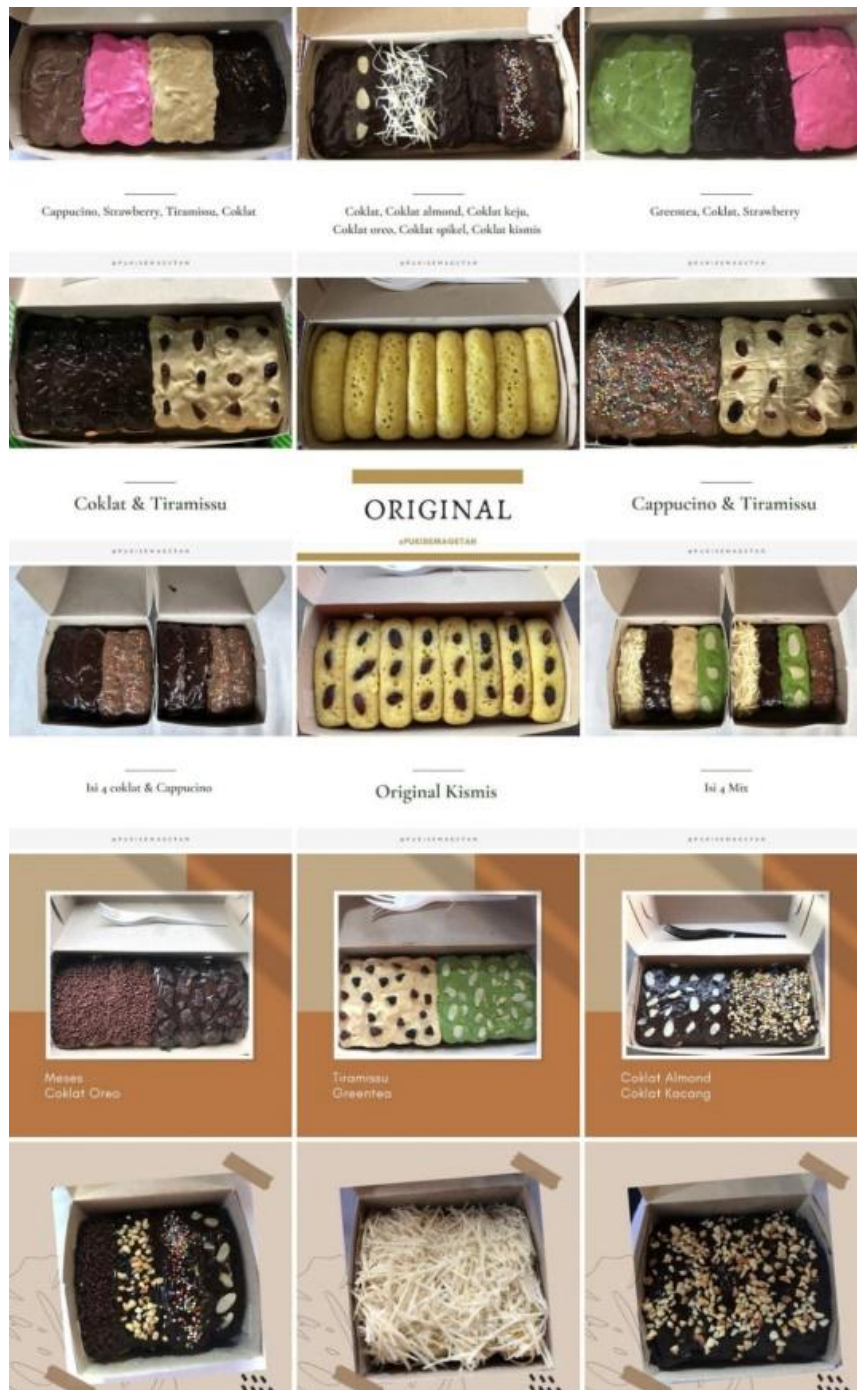
Gambar 10 Bukti Orderan Informan C



Gambar 11 Armada Informan C



Gambar 12 Akun Instagram Informan NA



Gambar 13 Produk Pukis Informan NA



Gambar 14 Testimoni Pelanggan Informan NA



Gambar 15 Testimoni Pelanggan Informan NA