

Gambaran *Adversity Quotient* Pada Wirausahawan Muda Suku Dayak di Kalimantan Timur

Nuraida Wahyu Sulistyani^{1*}, Diana Imawati²

^{1,2}Program Studi Psikologi, Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda
nuraida@untag-smd.ac.id*



e-ISSN: 2987-811X

MARAS: Jurnal Penelitian Multidisiplin

<https://ejournal.lumbungpare.org/index.php/maras>

Vol. 2 No. 2 Juni 2024

Page: 895-903

Article History:

Received: 25-05-2024

Accepted: 01-06-2024

Abstrak : *Adversity quotient* sangat penting bagi wirausahawan untuk menunjukkan ketangguhan dalam menghadapi masalah usaha. Penelitian ini bertujuan mengetahui gambaran *adversity quotient* pada wirausahawan muda dari suku Dayak. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data menggunakan observasi dan wawancara. Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan metode analisis model Miles dan Huberman. Subjek penelitian dipilih dengan menggunakan teknik sampel purposif. Subjek penelitian adalah 2 orang wirausahawan bersuku Dayak. Hasil penelitian ini adalah kedua responden penelitian memiliki *adversity quotient* karena berhasil mengatasi masa-masa sulit dan penuh tekanan, mengatasi persaingan usaha dan masalah di dalam lingkungan kerja. Kedua responden menggambarkan dirinya sebagai wirausahawan yang mampu maju dan berkecimpung dalam dunia wirausaha dan menjadi pengusaha dari suku Dayak yang sukses. Adapun faktor yang mempengaruhi berkembangnya *adversity quotient* mencakup karakteristik individu, kondisi lingkungan, dan faktor budaya.

Kata Kunci : *Adversity Quotient*; Suku Dayak

PENDAHULUAN

Manusia dalam menjalankan usaha pasti akan melalui rintangan dan hambatan. Tak jarang usaha-usaha yang dilakukan banyak menemui kegagalan. Ada individu yang menyerah dan berputus asa, namun ada individu yang tetap mengejar keberhasilan hingga sampai mewujudkan impiannya. Menurut Stoltz (2000) kesuksesan merupakan tingkat dimana seseorang bergerak terus dalam menjalani hidup, walaupun terdapat berbagai rintangan dan hambatan serta kesengsaraan lainnya. Guna meraih keberhasilan setiap orang berjuang untuk sukses mencapai kesejahteraan dengan berbagai bidang usaha.

Guna mewujudkan kesejahteraan dan kekayaan salah satunya dengan berwirausaha. Wirausaha merupakan salah satu bidang usaha yang menjanjikan

kesuksesan. McClelland (2020) menyatakan bahwa kemampuan wirausaha individu sangat dipengaruhi oleh budaya masing-masing individu. Menurut Dhanita & Hidayat (2015) bahwa sering kali masyarakat membuat perbandingan antara suku-suku di Indonesia, misalnya antara suku minang dan suku bugis yang dikenal sebagai suku pedagang. Profesi yang mereka tekuni inilah yang menjadi dasar orang melihat bahwa kedua suku ini mempunyai jiwa kewirausahaan. Kedua suku ini dikenal sebagai perantau di berbagai daerah, dan kerap kali dinilai cukup menonjol dalam berwirausaha. Sedangkan beberapa suku lain di Indonesia dikenal sebagai suku yang kurang memiliki jiwa wirausaha, atau bahkan dicap sebagai “pemalas” (Maulidya & Eliana, 2013).

Husna (2017) menyatakan bahwa terdapat Stereotip mengenai orang Dayak dalam konteks kewirausahaan sering kali dipengaruhi oleh persepsi luar yang tidak selalu mencerminkan realitas. Masyarakat Dayak, yang tersebar di Kalimantan, dikenal karena kehidupan tradisional yang sangat terkait dengan alam dan praktik pertanian berkelanjutan. Namun, ada pandangan yang kurang tepat yang menganggap mereka tidak memiliki jiwa wirausaha atau bahkan dianggap pemalas.

Menurut Minority Rights Group International (2020), Suku Dayak menghadapi banyak tantangan, terutama dari kebijakan transmigrasi pemerintah Indonesia dan perampasan tanah oleh perusahaan besar yang mengancam mata pencaharian tradisional mereka. Ini mengakibatkan ketidakadilan dan marginalisasi yang dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk berkembang dalam wirausaha modern.

Studi juga menunjukkan bahwa meskipun tantangan ini ada, masyarakat Dayak memiliki potensi besar dalam kewirausahaan, terutama dalam konteks ekonomi lokal dan berbasis komunitas. Misalnya, komunitas Wehea Dayak di Kalimantan Timur menunjukkan komitmen kuat terhadap praktik hidup berkelanjutan yang dapat menjadi dasar bagi model kewirausahaan yang berbeda dari paradigma konvensional.

Adversity Quotient digunakan untuk membantu individu-individu memperkuat kemampuan dan ketekunan dalam menghadapi tantangan hidup sehari-hari, sembari tetap berpegangan pada prinsip-prinsip dan impian mereka, tanpa mempedulikan apa yang terjadi. *Adversity Quotient* berarti kemampuan individu dalam menghadapi sebuah kesulitan atau hambatan sehingga ia mampu keluar dari kesulitan atau hambatan menjadi sebuah keberhasilan (Stoltz, 2000).

Berdasarkan wacana dan latar belakang permasalahan di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih jauh lagi bagaimana “Gambaran *Adversity Quotient* pada Wirausahawan Muda Suku Dayak di Kalimantan Timur”. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran *Adversity Quotient* yang dimiliki wirausahawan suku dayak dan apa saja faktor-faktor pembentuk *Adversity Quotient*.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Menurut Moleong (2018) 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 data yang berasal dari hasil wawancara, catatan lapangan, foto, dan dokumen lainnya.

Sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus. Menurut Cresswell (2023) Penelitian studi kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam terhadap suatu lembaga atau gejala-gejala tertentu.

Kasus yang diteliti dapat meliputi peristiwa tertentu, program, aktivitas, atau bersifat individual. Studi kasus juga menggunakan sumber dari berbagai cara pengumpulan yaitu data, baik observasi, wawancara, bahan audio visual, dokumentasi dan laporan.

Subjek dalam penelitian ini diambil oleh peneliti dengan menggunakan teknik sampel purposif, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu apa yang kita harapkan dan memudahkan peneliti menjelajahi situasi sosial yang diteliti (Sugiyono, 2023).

Adapun kriteria yang ditentukan sebagai subjek pada penelitian ini adalah wirausahawan muda pada level dewasa muda berusia 20 – 40 tahun. Dimana penetapan usia tersebut sesuai dengan pernyataan Santrock (2021), dan bersuku Dayak, dimana orang tua dari subjek bersuku dayak dan subjek lahir di tanah kalimantan, dan memiliki usaha minimal 2 tahun.

Metode pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi. Wawancara yang dilakukan peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur. Menurut Sugiyono (2023) Metode ini merupakan gabungan antara wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur, di mana pewawancara memiliki panduan berupa daftar pertanyaan yang harus dijawab, tetapi tetap memberi kebebasan kepada responden untuk menjelaskan jawabannya secara mendalam.

Adapun prosedur penelitian ini meliputi : 1) Tahap Persiapan Penelitian, dimana langkah awal dari penelitian ini adalah mengumpulkan data dan mempelajari yang berkaitan dengan topik *Adversity Quotient* pada wirausahawan. Sebelum peneliti melakukan penelitian, terlebih dahulu mempersiapkan instrumen yang akan digunakan yaitu lembar observasi, membuat pedoman wawancara, angket, kemudian peneliti memilih responden untuk data awal kelengkapan peneliti dan membuat kesepakatan dengan informan tersebut mengenai waktu dan tempat untuk melakukan wawancara; 2) Tahap Pelaksanaan Penelitian, dimana peneliti mengunjungi tempat usaha milik responden penelitian. Peneliti melakukan *building rapport* dan menjalin komunikasi yang baik guna memperlancar proses penelitian. Peneliti dan responden saling membuat kesepakatan dalam pelaksanaan wawancara; 3) Tahap Pengumpulan Data, dimana setelah wawancara, observasi, dan pengumpulan data pribadi responden selesai, maka data-data yang telah didapat langsung ditulis ulang pada lembar observasi dan catatan wawancara. Kemudian data dari seluruh responden digolongkan, dianalisis, dan dideskripsikan agar tergambar hasil penelitian yang telah dilakukan; 4) Tahap Penyelesaian, dimana pada tahap akhir penelitian ini, seluruh hasil penelitian sudah selesai dianalisis. Selanjutnya hasil peneliti siap untuk dilaporkan dan dipertanggungjawabkan.

Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah model Miles dan Huberman (Sugiyono, 2023) terdiri dari tiga tahap, yaitu : 1) Reduksi Data, yaitu merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya; 2) Penyajian data (*display data*), merupakan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan keputusan yang terus berkembang menjadi sebuah siklus dan penyajian data bisa dilakukan dalam sebuah matriks; 3) Verifikasi atau penarikan kesimpulan, merupakan tahap terakhir dalam rangkaian analisis data kualitatif. Kesimpulan dalam rangkaian analisis data kualitatif secara esensial berisi tentang

uraian dari seluruh sub kategorisasi tema yang tercantum pada tabel kategorisasi dan pengkodean yang sudah terselesaikan disertai panduan verbatim wawancara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan di tempat usaha kedua responden. Responden dan peneliti dapat membangun *rapport* yang baik. Berikut tabel karakteristik responden penelitian :

Tabel 1. Karakteristik Responden

Kategori	Responden 1	Responden 2
Nama	JR	SA
Suku	Dayak Ngaju	Dayak Kenyah
Usia	38	36
Jenis Kelamin	Perempuan	Laki-laki
Pekerjaan	Wirausahawan	Wirausahawan
Jenis Usaha	Kerajinan Rotan	Jamur

Responden 1 (JR)

JR adalah seorang wirausahawan muda dari Suku Dayak Ngaju yang mengembangkan usaha kerajinan rotan di Kalimantan Timur. Meskipun menghadapi tantangan seperti akses bahan baku yang terbatas dan kurangnya keterampilan produksi modern, JR menunjukkan AQ yang tinggi dengan: 1) Inovasi Produk, dimana ia berhasil menggabungkan desain tradisional dengan sentuhan modern, dan membuat produknya lebih menarik di pasaran; 2) Pemasaran Online, JR memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk memasarkan produknya; 3) Pelatihan dan Pengembangan, dimana JR melatih karyawannya dalam keterampilan produksi dan manajemen bisnis, meningkatkan kualitas produk dan memberdayakan secara ekonomi.

Masalah yang dialami JR pada awalnya adalah mengenai masalah karyawan yang sulit dikendalikan, dimana karyawan kurang dapat berlaku disiplin, tempo kerja yang lambat, kurang teliti dan tidak mampu mencapai target. JR sering merasa kesal dengan pekerjaan karyawannya yang kurang profesional sehingga membuat usaha kerajinan rotannya tidak terarah. Selanjutnya JR mengikuti pelatihan kepemimpinan dan manajemen yang diselenggarakan oleh sebuah lembaga. JR pun mempraktekkan pelatihan tersebut. Ia pun mengkombinasikan antara bertindak tegas dengan pengembangan karyawan. Ia bertekad untuk tetap bertahan dalam kondisi apapun.

JR memiliki *Adversity Quotient* yang tinggi. Ia memiliki kemampuan untuk menghadapi kesulitan yang berat dan terus bergerak maju. JR memiliki kendali yang kuat atas peristiwa-peristiwa yang buruk. Ia mampu bertahan dalam menghadapi kesulitan-kesulitan.

JR sebagai seorang wirausahawan muda mampu tetap tenang dan fokus meskipun menghadapi berbagai tantangan seperti fluktuasi pasar, masalah produksi, atau tekanan finansial. Ia cenderung melihat setiap tantangan sebagai peluang untuk belajar dan berkembang. Misalnya, jika ada masalah dalam pengadaan bahan baku rotan, ia akan mencari solusi alternatif seperti menjalin kerja sama dengan pemasok baru atau mencari bahan substitusi yang bisa digunakan.

JR juga tetap dapat berpikir positif dan yakin bahwa ia bisa mengatasi setiap rintangan. Ia akan terus berusaha memotivasi diri sendiri dan karyawannya, bahkan

saat menghadapi masa-masa sulit. Sikap positif ini membantunya untuk terus maju dan tidak mudah menyerah.

Dalam industri kerajinan rotan, tren pasar dan permintaan konsumen dapat berubah dengan cepat. JR mampu beradaptasi dengan perubahan ini. Ia fleksibel dan kreatif dalam mencari cara baru untuk memenuhi permintaan pasar, seperti mengembangkan desain baru yang lebih modern atau memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi.

JR juga mampu mengelola stres dengan baik. Ia memiliki strategi untuk mengatasi tekanan, seperti delegasi tugas, menjaga keseimbangan antara kerja dan kehidupan pribadi, Ia juga mencari dukungan dari senior atau komunitas wirausaha untuk mendapatkan saran dan dukungan moral.

Adversity Quotient JR teruji ketika pandemi covid-19 melanda, dimana banyak usaha sejenis mengalami penurunan penjualan karena berkurangnya pembeli dan ditutupnya toko fisik. Awalnya JR hampir putus asa, namun ia banyak belajar dan beralih ke platform *online* untuk menjual produknya, memanfaatkan media sosial untuk pemasaran, atau bahkan mengembangkan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar selama pandemi.

Stoltz mengkategorikan tiga tipe individu dalam *Adversity Quotient*, dan JR termasuk ke dalam tipe *climbers* atau pendaki. Stoltz (2021) menggambarkan "Climbers" sebagai individu yang menunjukkan ketahanan luar biasa dalam menghadapi kesulitan. Mereka memiliki tekad kuat untuk terus maju dan mencapai tujuan mereka meskipun menghadapi berbagai rintangan. Climbers bersikap proaktif dalam mencari solusi, selalu berorientasi pada pencapaian tujuan, dan mampu beradaptasi dengan perubahan serta tantangan yang ada. Mereka percaya bahwa kegagalan adalah kesempatan untuk belajar dan berkembang, dan selalu berusaha untuk meningkatkan kemampuan mereka. Sikap optimis dan mentalitas pertumbuhan yang dimiliki Climbers membantu mereka untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang dalam situasi yang penuh tantangan.

Hal ini terlihat pada JR dimana ia pantang menyerah dalam mendidik karyawannya yang awalnya sulit diatur dan kurang disiplin. Ia mendidik karyawannya untuk mampu bekerja keras, disiplin dan menghargai waktu, dapat diandalkan dan mampu bekerja secara profesional. JR berusaha memberikan pengalaman-pengalamannya dan memberikan arahan pada karyawannya agar menjadi pekerja yang selalu disiplin.

Responden 2 (SA)

SA adalah seorang wirausahawan muda dari suku Dayak yang telah membangun usaha jamur dari serbuk kayu. Ia merintis usahanya sejak masih di bangku kuliah, di mana ia mempelajari ilmu pertanian dan mulai tertarik pada budidaya jamur. Melihat potensi besar dan ketersediaan sumber daya alam di daerah asalnya, SA memutuskan untuk memulai bisnis budidaya jamur menggunakan serbuk kayu, yang merupakan limbah dari industri kayu setempat.

Pada awalnya, SA menghadapi banyak tantangan. Ia harus mengatasi keterbatasan modal, pengetahuan teknis yang masih kurang, serta skeptisisme dari masyarakat sekitar yang meragukan keberhasilan usaha tersebut. Namun, dengan tekad dan semangat yang kuat, SA mulai belajar dari berbagai sumber, termasuk internet, buku, dan pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh dinas pertanian setempat.

Ia juga tidak ragu untuk mencoba dan bereksperimen dengan berbagai teknik budidaya hingga menemukan metode yang paling efektif.

Saat usaha mulai berkembang, SA dihadapkan pada tantangan baru, seperti masalah pemasaran dan distribusi. Banyaknya persaingan di pasar lokal memaksanya untuk berpikir kreatif dalam memasarkan produknya. Ia mulai membangun jaringan dengan restoran dan hotel yang membutuhkan pasokan jamur segar, serta memanfaatkan media sosial untuk memperluas jangkauan pasarnya.

SA menunjukkan Adversity Quotient yang tinggi, yang dapat digambarkan dengan beberapa aspek utama: 1) Ketangguhan dan Tekad, dimana SA tidak menyerah meskipun menghadapi banyak kesulitan di awal usahanya. Ia terus mencoba berbagai cara untuk memastikan usahanya berhasil, menunjukkan ketangguhan mental yang kuat; 2) Optimisme dan Sikap Positif: Meskipun banyak orang di sekitarnya ragu, SA tetap optimis bahwa usahanya akan berhasil. Ia melihat setiap tantangan sebagai peluang untuk belajar dan memperbaiki diri; 3) Proaktif dan Solutif, dimana Ketika menghadapi masalah, SA selalu mencari solusi secara proaktif. Ia tidak menunggu bantuan datang, tetapi berinisiatif untuk mencari cara mengatasi setiap hambatan yang ada; 4) Kemampuan Beradaptasi, dimana SA mampu beradaptasi dengan berbagai situasi dan perubahan. Ketika pasar lokal tidak cukup menguntungkan, ia merambah pasar yang lebih luas melalui media sosial dan kerjasama dengan berbagai pihak; 5) Penghargaan terhadap Budaya dan Sumber Daya Lokal, dimana SA memanfaatkan sumber daya yang ada di sekitarnya, seperti serbuk kayu, yang merupakan limbah industri, untuk dijadikan media tanam jamur. Hal ini tidak hanya mendukung usahanya tetapi juga membantu mengurangi limbah dan menjaga kelestarian lingkungan.

Dengan kombinasi ketangguhan, optimisme, proaktivitas, kemampuan beradaptasi, dan penghargaan terhadap budaya lokal, SA mampu mengembangkan usahanya menjadi sukses. Ia menjadi contoh inspiratif bagi generasi muda Dayak lainnya, menunjukkan bahwa dengan Adversity Quotient yang tinggi, segala tantangan dapat diatasi dan peluang dapat diciptakan. Adapun rangkuman kedua responden sebagai berikut:

Tabel 2. Rangkuman Interpretasi dan *Evidence Based*

Responden	Aspek	<i>Evidence Based</i>	Interpretasi
JR	Ketangguhan dalam Menghadapi Tantangan	Ketika pasokan rotan terganggu, JR segera mencari pemasok alternatif atau bahkan memikirkan cara untuk menanam rotan sendiri demi memastikan kelangsungan usahanya.	JR tidak mudah menyerah saat menghadapi masalah, melainkan melihat setiap tantangan sebagai peluang untuk belajar dan berkembang
	Optimisme yang Kuat	Meskipun penjualan menurun, JR tetap yakin bahwa usahanya bisa bangkit dengan strategi yang tepat.	JR selalu melihat sisi baik dari setiap situasi, yang membantu dia tetap termotivasi dan semangat.
	Proaktif dan Solutif	Jika ada keluhan pelanggan mengenai kualitas produk, JR	JR tidak menunggu masalah diselesaikan orang lain; dia aktif

Responden	Aspek	<i>Evidence Based</i>	Interpretasi
SA		langsung mencari tahu akar masalahnya dan memperbaikinya, serta meningkatkan standar kualitas.	mencari solusi dan berusaha keras memperbaiki keadaan.
	Kemampuan Beradaptasi	Saat pemasaran konvensional tidak efektif, JR mulai menggunakan media sosial dan platform <i>e-commerce</i> untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.	JR bisa dengan cepat menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan bisnis dan teknologi.
	Menghargai dan Memanfaatkan Budaya	JR menggunakan motif tradisional Dayak dalam desain produknya, menarik pelanggan yang tertarik dengan seni dan budaya unik.	JR tidak hanya menjalankan bisnis, tetapi juga berkontribusi pada pelestarian budaya Dayak.
	Ketangguhan dalam Menghadapi Tantangan	SA memulai bisnisnya dari nol, dengan modal terbatas dan pengetahuan dasar tentang budidaya jamur. Ia harus belajar banyak hal secara mandiri, termasuk teknik budidaya dan manajemen bisnis.	Saat menghadapi kegagalan panen pertama kali, SA tidak menyerah. Dia mencari tahu penyebab kegagalan tersebut, belajar dari kesalahan, dan terus mencoba hingga berhasil
	Optimisme yang Kuat	Ketika banyak orang meragukan keberhasilannya, SA terus berusaha dengan keyakinan bahwa dengan kerja keras dan ketekunan, ia bisa mencapai tujuannya.	Meskipun menghadapi skeptisisme dari masyarakat sekitar dan berbagai tantangan awal, SA tetap optimis bahwa usahanya akan sukses.
	Proaktif dan Solutif	Ketika kesulitan memasarkan produknya, SA mulai memanfaatkan media sosial dan menjalin kerjasama dengan restoran serta hotel untuk memasarkan jamurnya.	SA selalu mencari solusi atas setiap masalah yang dihadapinya. Ia tidak menunggu bantuan datang, melainkan proaktif dalam mencari cara untuk mengatasi hambatan.
	Kemampuan Beradaptasi	Saat pasar lokal tidak cukup menguntungkan, SA mengembangkan strategi	SA mampu menyesuaikan diri dengan perubahan dan

Responden	Aspek	<i>Evidence Based</i>	Interpretasi
		pemasaran <i>online</i> untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas.	tantangan baru yang muncul di lingkungan bisnisnya.
	Menghargai dan Memanfaatkan Budaya	Dengan menggunakan limbah serbuk kayu, SA tidak hanya mengurangi limbah tetapi juga menciptakan nilai tambah dari sumber daya yang ada.	Sebagai anggota suku Dayak, SA memanfaatkan serbuk kayu, limbah industri lokal, sebagai media tanam jamur. Ini menunjukkan penghargaan terhadap sumber daya alam lokal dan keberlanjutan lingkungan.

Stoltz (2021) mengungkapkan bahwa *Adversity Quotient* merupakan suatu ukuran untuk mengetahui respons seseorang terhadap kesulitan. Individu yang cenderung memperlihatkan keuletan, ketekunan, kreativitas, keberanian mengambil resiko, ketabahan, motivasi, energi, produktivitas, dan kekuatan yang optimum apabila dihadapkan pada kesulitan mempunyai *Adversity Quotient* yang tinggi. Sebaliknya semakin rendah *Adversity Quotient* seseorang semakin mudah individu berputus asa.

Kedua responden penelitian telah membuktikan bahwa keduanya memiliki *Adversity Quotient*. Kecerdasan dalam menghadapi tantangan membuat mereka mencapai kesuksesan. Dengan masalah yang dihadapi tidak membuat mereka berputus asa. Kedua subjek memahami kesulitan tersebut dan berupaya untuk mengahadapinya.

Studi kasus di atas menunjukkan bagaimana wirausahawan muda Suku Dayak dengan *Adversity Quotient* yang tinggi mampu mengatasi berbagai rintangan dan mencapai kesuksesan dalam bidangnya masing-masing. Mereka menunjukkan ketahanan, adaptabilitas, inovasi, dan kemampuan untuk memanfaatkan dukungan komunitas serta jaringan yang ada. Kesuksesan mereka tidak hanya membawa keuntungan pribadi tetapi juga memberikan dampak positif bagi komunitas mereka, menginspirasi lebih banyak wirausahawan muda untuk berani menghadapi tantangan dan berinovasi.

Peneliti juga menemukan bahwa *Adversity Quotient* wirausahawan muda tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor yang mencakup karakteristik individu, kondisi lingkungan, dan faktor budaya, dengan rincian sebagai berikut: 1) Karakteristik Pribadi, dimana kedua responden memiliki ketahanan mental yang kuat, mampu berfikir positif dan mandiri di tengah kesulitan dan hambatan; 2) Dukungan sosial dan komunitas, dimana dukungan dari keluarga, teman dan komunitas lokal dalam mengatasi rintangan dan memberikan dukungan moral, selain itu jaringan dan kemitraan juga berpengaruh; 3) Kondisi Lingkungan, dimana akses terhadap sumber daya yang memungkinkan wirausahawan untuk mengembangkan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan; 4) Kearifan Budaya, dimana nilai-nilai kearifan lokal, gotong royong, dan kebersamaan menjadi sumber kekuatan dan ketahanan dalam menghadapi tantangan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah kedua responden memiliki *Adversity Quotient*. Kedua responden mampu melewati kesulitan-kesulitan yang mereka jalankan sebagai seorang wirausahawan muda dari suku Dayak. Adapun asumsi bahwa Suku Dayak pemalas dan kurang memiliki motivasi dalam berwirausaha hanyalah asumsi orang zaman dahulu. Banyak bukti Suku Dayak dapat sukses terutama di bidang wirausaha. Apabila ada kemauan dan pantang menyerah pasti akan ada jalannya. Selain itu, faktor-faktor yang berpengaruh meliputi karakteristik pribadi, dukungan sosial dan komunitas, kondisi lingkungan, dan kearifan budaya.

Selain itu, beberapa saran untuk penelitian ini, sebagai berikut: 1) Bagi Peneliti, sebaiknya menggali lebih dalam dan memperbanyak responden penelitian untuk memperkaya wawasan; 2) Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan agar hasil dari penelitian ini dapat menjadi bahan referensi bagi para peneliti selanjutnya, untuk meneliti faktor lain yang relevan dengan isu kewirausahaan; 3) Bagi para responden, diharapkan wirausahawan muda suku Dayak diharapkan dapat membagi ilmu dalam dunia wirausaha agar dapat menjadi contoh bagi wirausahawan-wirausahawan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2023). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches (6th ed.)*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- [2] Daena, S. (2023). Kampung Bajo Preneur: Empowerment Anak Muda Suku Bajo Melalui Edukasi Entrepreneur. *MALLOMO: Journal of Community Service*, 4(1), 109-115.
- [3] Dhanita, L., & Hidayat, A. (2015). Gambaran Adversity Quotient pada Wirausahawan Melayu di Bidang Kuliner. *An-nafs*, 9(3), 1-14.
- [4] Husna, A. N. (2017). Psikologi Kewirausahaan: Potensi Riset dalam Konteks Indonesia. *URECOL*, 167-178.
- [5] Maulidya, M., & Eliana, R. (2013). Gambaran Resiliensi Perantau Minangkabau Yang Berwirausaha Di Medan: Resiliency Of Minangkabau Outmigrants Who Engages In Entrepreneurships In Medan. *Psikologia: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Psikologi*, 8(1), 34-39.
- [6] McClelland, D.C. (2020). *The Achieving Society*. Van Nostrand Reinhold.
- [7] Moleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi revisi, Cetakan ke-38)*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- [8] Stoltz, P. G. (1997). *Adversity Quotient: Turning Obstacles into Opportunities*. John Wiley & Sons.
- [9] Stoltz, P. G. (2021). *GRIT: The New Science of What it Takes to Persevere, Flourish, Succeed*. Climb Strong Press.
- [10] Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.