

ABDURRAHMAN SADIKIN



RESILIENSI ISTIRAJA

KAYUH BAIMBAI

**The Power of Entrepreneurs Etnis
Urang Banjar untuk Bangkit dari
Keterpurukan Usaha**



RESILIENSI ISTIRJA' KAYUH BAIMBAI
(The Power of Entrepreneurs Etnis Urang Banjar untuk Bangkit
dari Keterpurukan Usaha)

Penulis : Abdurrahman Sadikin

ISBN : 978-623-329-000-0

Copyright © Januari 2022

Ukuran: 15,5 cm x 23 cm; Hal: vi + 122

Isi merupakan tanggung jawab penulis.

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang. Dilarang mengutip atau memperbanyak baik sebagian ataupun keseluruhan isi buku dengan cara apa pun tanpa izin tertulis dari penerbit.

Desainer sampul : Fahrul Al Andriansyah

Penata isi : Hasan Al mumtaza

Cetakan 1, Januari 2022

Diterbitkan, dicetak, dan didistribusikan oleh

CV. Literasi Nusantara Abadi

Perumahan Puncak Joyo Agung Residence Kav. B11 Merjosari

Kecamatan Lowokwaru Kota Malang

Telp : +6285887254603, +6285841411519

Email: penerbitlitnus@gmail.com

Web: www.penerbitlitnus.co.id

Anggota IKAPI No. 209/JTI/2018

KATA PENGANTAR

Segala puji kepada Tuhan Yang Maha Esa, berkat anugerah atas fisik, jiwa, dan pikiran yang sehat sehingga penulis dapat menyelesaikan buku *Resiliensi Istirja' Kayuh Baimbai (The Power of Entrepreneurs Etnis Urang Banjar untuk Bangkit dari Keterpurukan Usaha)* ini. Buku ini merupakan buku yang berasal dari Disertasi yang diajukan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar doctor pada Ilmu Manajemen Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.

Buku ini disusun ulang menjadi satu karya buku agar dapat dibaca dengan mudah, serta menjadi salah satu sumber ilmu, terutama untuk bidang kewirausahaan dan *human resource management*. Dalam buku ini, penulis menjelaskan tentang konsep-konsep dasar resiliensi dalam mengatasi keterpurukan usaha sehingga menjadi power dalam kesuksesan usaha. Selain itu, penulis juga menyajikan hasil penelitiannya dengan penyajian lebih sederhana.

Etnis Urang Banjar menjadi salah satu kelompok masyarakat yang terletak di Kalimantan Selatan. Etnis ini hidup dengan jiwa *entrepreneur* yang beragam, terlihat dari kelompok usaha yang menjadi penghasil utamanya. Salah satu pembahasan dalam buku ini yaitu berkaitan dengan sikap resiliensi etnis Urang Banjar dalam menghadapi keterpurukan usaha.

Melalui buku ini, pembaca diharapkan dapat memahami konsep-konsep dasar resiliensi yang bermanfaat dalam menghadapi keterpurukan usaha. Semoga buku ini dapat bermanfaat dan informasi yang disampaikan oleh penulis dapat tersampaikan secara keseluruhan.

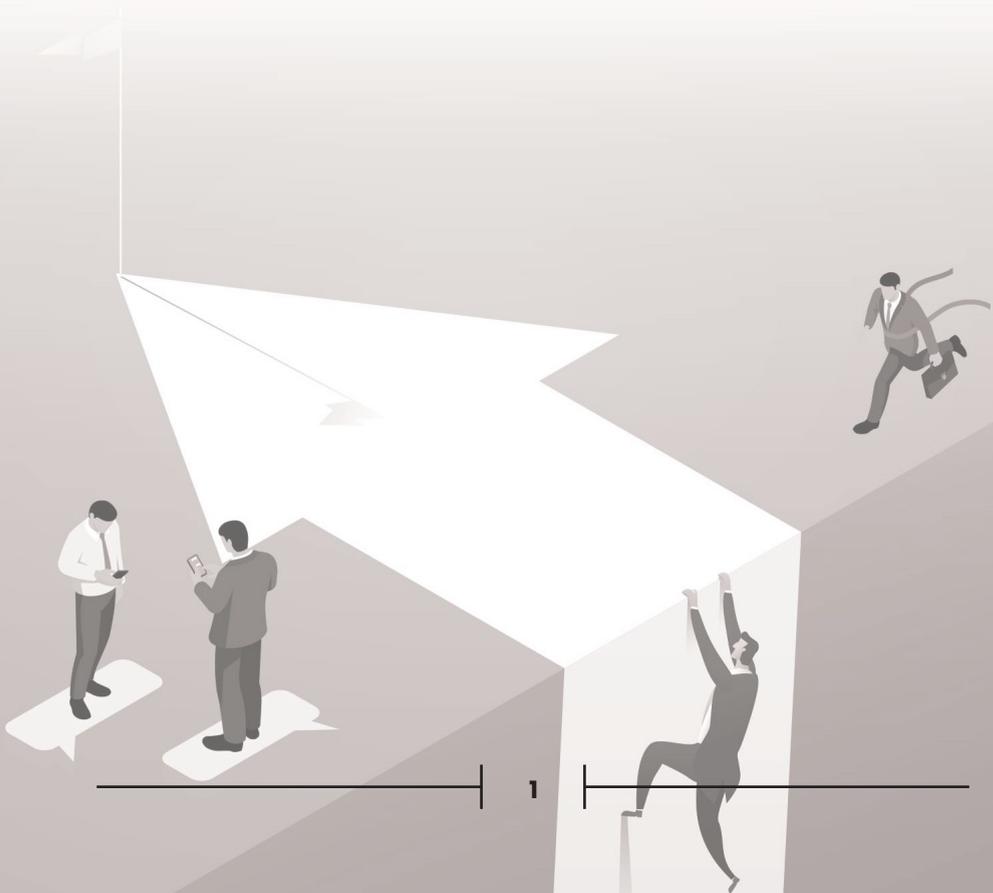
Januari, 2022

DAFTAR ISI

| | |
|---|------------|
| KATA PENGANTAR | iii |
| DAFTAR ISI..... | v |
| | |
| KONSEP DASAR RESILIENSI | 1 |
| Pengertian Resiliensi | 2 |
| Kemampuan-Kemampuan Dasar Resiliensi | 3 |
| Fungsi Resilensi | 6 |
| Tahapan Resilensi..... | 8 |
| | |
| ENTREPRENEUR ETNIS URANG BANJAR | 11 |
| Mengetahui <i>Entrepreneur</i> Etnis Urang Banjar | 12 |
| Sejarah <i>Entrepreneur</i> Etnis Urang Banjar..... | 14 |
| Tokoh-Tokoh Nasional dari Etnis Urang Banjar | 23 |
| | |
| DOMAINISASI KELOMPOK ENTREPRENEUR KALIMANTAN | |
| SELATAN | 29 |
| Kondisi Wilayah Kalimantan Selatan..... | 30 |
| Industri Kain Sasirangan | 36 |
| Industri Batu Permata | 41 |
| Industri Kuliner Soto Banjar | 45 |
| Industri Kuliner Katupat Kandangan | 46 |
| Industri Itik Alabio | 48 |
| Industri Kerbau Rawa | 51 |
| Industri Kerajinan Perahu Jukung | 53 |

| | |
|---|------------|
| POLA KEBIASAAN KESEHARIAN <i>ENTREPRENEUR</i> ETNIS URANG BANJAR..... | 57 |
| Rutinitas <i>Entrepreneur</i> Industri Kain Sasirangan | 58 |
| Rutinitas <i>Entrepreneur</i> Industri Batu Permata..... | 61 |
| Rutinitas <i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Soto Banjar | 63 |
| Rutinitas <i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Katupat Kandangan | 65 |
| Rutinitas <i>Entrepreneur</i> Peternak Itik Alabio..... | 68 |
| Rutinitas <i>Entrepreneur</i> Peternak Kerbau Rawa | 70 |
| Rutinitas <i>Entrepreneur</i> Industri Kerajinan Perahu Jukung | 72 |
| | |
| RESILIENSI <i>ISTIRJA'</i> KAYUH BAIMBAI ETNIS URANG BANJAR | 75 |
| Sikap Ikhlas | 76 |
| Sikap Tabah dan Sabar | 79 |
| Sikap Tidak Putus Asa | 82 |
| Sikap Yakin..... | 83 |
| Sikap Belajar dari Pengalaman | 84 |
| Sikap Kolaborasi | 85 |
| Sikap Ramah | 86 |
| | |
| KOMPARASI RESILIENSI <i>ENTREPRENEUR</i> ETNIS URANG BANJAR | 89 |
| Komparasi Resiliensi <i>Entrepreneur</i> Etnis Urang Banjar dengan Resiliensi Reivich & Shatte | 90 |
| Komparasi Resiliensi <i>Entrepreneur</i> Etnis Urang Banjar dengan Resiliensi Ramirez | 97 |
| Pola Pembinaan dan Strategi Penunjang Resiliensi <i>Entrepreneur</i> Etnis Urang Banjar | 104 |
| Keselarasan Resiliensi <i>Entrepreneur</i> Etnis Urang Banjar dengan Program Pemerintah | 105 |
| | |
| DAFTAR PUSTAKA | 109 |
| PROFIL PENULIS | 121 |

KONSEP DASAR RESILIENSI



Pengertian Resiliensi

Kata resiliensi berasal dari bahasa Inggris, *resilience*, artinya daya pegas, daya kenyal, atau kegembiraan. Resiliensi merupakan kemampuan untuk bangkit kembali dari pengalaman negatif yang mencerminkan kualitas bawaan dari individu. Dengan kata lain, merupakan hasil dari pembelajaran dan pengalaman. Desmita (2017) mengartikan resiliensi sebagai daya lentur, ketahanan, dan kemampuan dalam diri seseorang, kelompok, atau masyarakat untuk menghadapi, mencegah, meminimalkan, dan bahkan menghilangkan dampak-dampak yang merugikan.

Pendapat lain mengenai pengertian resiliensi disampaikan oleh Charney (2014), resiliensi diartikan sebagai proses adaptasi dengan baik dalam situasi trauma, tragedi, atau peristiwa yang dapat menyebabkan stress. Resiliensi tidak diartikan sebagai ciri kepribadian, melainkan melibatkan perilaku, pikiran, atau tindakan yang dapat dipelajari oleh siapa saja. Sebagai kemampuan menghadapi tantangan, resiliensi akan terlihat ketika seseorang menghadapi pengalaman yang sulit dan tahu cara menghadapinya (Rojas, 2015).

Resiliensi merupakan kemampuan untuk bangkit kembali setelah mengalami keterpurukan. Istilah resiliensi pertama kali diungkapkan oleh Block (1996) dengan sebutan *IQ and Ego Resilience*. Klohnen (1996) mengartikan resiliensi sebagai suatu kemampuan umum untuk melakukan penyesuaian diri yang tinggi dan luwes saat berbenturan dengan tekanan internal maupun eksternal. Dalam perjalanannya, Rutter (1999) memaknai resiliensi secara lebih luas, yaitu sebagai kemampuan untuk bangkit kembali

atau berhasil mengatasi kesulitan besar. Kemampuan resiliensi ini sangat penting dan wajib dimiliki oleh seorang *entrepreneur* karena dapat memperlihatkan kemampuannya dalam berbisnis, sekaligus menunjukkan eksistensi atau keberadaan dirinya pada suatu wilayah tertentu.

Menurut Emmy E Wenner, sejumlah ahli tingkah laku menggunakan istilah resiliensi untuk menggambarkan tiga fenomena berikut.

1. Perkembangan positif yang dihasilkan oleh anak yang hidup dalam konteks berisiko tinggi, seperti anak yang hidup dalam kemiskinan kronis atau perlakuan kasar orangtua.
2. Kompetensi yang dimungkinkan muncul di bawah tekanan yang berkepanjangan, seperti peristiwa-peristiwa di sekitar perceraian orangtua; dan
3. Kesembuhan dari trauma, seperti ketakutan dari peristiwa perang saudara.

Kemampuan-Kemampuan Dasar Resiliensi

Menurut Reivich dan Shatte (2002), terdapat tujuh kemampuan atau aspek-aspek yang dapat membentuk resiliensi, yaitu sebagai berikut.

1. Pengendalian emosi

Pengendalian emosi merupakan kemampuan untuk tetap tenang ketika berada di bawah tekanan. Seseorang dengan resiliensi yang baik akan menggunakan kemampuan positif untuk mengontrol emosi, serta memusatkan perhatian dan perilaku. Mengekspresikan emosi dengan tepat merupakan bagian dari resiliensi. Seseorang yang tidak resilien akan mengalami kecemasan, kesedihan, kemarahan, dan kurang efektif dalam menyelesaikan masalah.

2. Kemampuan mengontrol impuls

Kemampuan untuk mengontrol impuls berhubungan dengan pengendalian emosi. Seseorang yang kuat dalam mengontrol impuls akan cenderung mampu mengendalikan emosinya. Perasaan yang menantang dapat meningkatkan kemampuan untuk mengontrol impuls dan menjadikan pemikiran lebih akurat. Keadaan ini akan mengarahkan pada pengendalian emosi yang lebih baik dan menghasilkan perilaku yang lebih resilien.

3. Sikap optimis

Sikap optimis merupakan sikap percaya dalam diri seseorang bahwa segala sesuatu dapat berubah menjadi lebih baik. Setiap orang akan mempunyai harapan terhadap masa depan dan dapat mengontrol arah kehidupannya. Sikap optimis membuat fisik menjadi lebih sehat dan tidak mudah mengalami depresi. Sikap ini menunjukkan bahwa seseorang yakin terhadap kemampuannya dalam mengatasi kesulitan yang tidak dapat dihindari. Hal ini berhubungan dengan *self efficacy*, yaitu keyakinan terhadap kemampuan untuk memecahkan masalah dan menguasai dunia. Kemampuan ini merupakan kemampuan penting dalam resiliensi. Sikap optimis dan *self efficacy* saling berhubungan satu sama lain. Sikap optimis memacu seseorang untuk mencari solusi dan bekerja keras memperbaiki situasi.

4. Kemampuan menganalisis penyebab masalah

Kemampuan menganalisis penyebab masalah merupakan gaya berpikir yang sangat penting untuk menganalisis penyebab masalah melalui proses menjelaskan. Seseorang dengan resiliensi yang baik akan memiliki kemampuan menyesuaikan diri secara kognitif dan dapat mengenali semua penyebab

yang cukup berarti dalam kesulitan yang dihadapi. Seseorang akan mengarahkan dirinya pada sumber-sumber penyelesaian masalah ke dalam faktor-faktor yang dapat dikontrol, serta mengarah pada perubahan.

5. Kemampuan berempati

Beberapa orang terlahir ahli dalam menginterpretasikan bahasa nonverbal dari orang lain, seperti ekspresi wajah, nada suara, bahasa tubuh, serta menentukan apa yang orang lain pikirkan dan rasakan. Seseorang tidak akan mampu menempatkan dirinya dalam posisi orang lain, tetapi akan mampu untuk memperkirakan yang orang lain rasakan, serta memprediksi apa yang mungkin dilakukan oleh orang lain. Dalam hubungan interpersonal, kemampuan untuk membaca tanda-tanda nonverbal akan menguntungkan karena terkadang seseorang membutuhkan untuk dimengerti orang lain.

6. *Self efficacy*

Self efficacy merupakan keyakinan bahwa seseorang dapat menyelesaikan masalah melalui pengalaman dan kemampuan untuk berhasil dalam kehidupannya. *Self efficacy* membuat seseorang lebih efektif dalam kehidupan. Seseorang dengan *self efficacy* yang baik akan memiliki keyakinan dan menumbuhkan pengetahuan bahwa dirinya memiliki bakat dan keterampilan yang dapat digunakan untuk mengontrol lingkungannya.

7. Kemampuan meraih impian

Resiliensi membuat individu mampu meningkatkan aspek-aspek positif dalam kehidupan. Resiliensi menjadi sumber dari kemampuan untuk meraih impian. Beberapa orang takut

untuk meraih sesuatu karena berdasarkan pengalaman sebelumnya. Pada dasarnya, seseorang memang akan menghindari keadaan menyulitkan dalam hidupnya. Seseorang akan dipengaruhi ketakutan dan perkiraan mengenai batas kemampuan dirinya dalam meraih sesuatu yang diimpikan.

Di sisi lain, Connor & Davidson (2003) mengidentifikasi aspek-aspek resiliensi menjadi lima aspek berikut.

1. Kompetensi personal, standar yang tinggi, dan kegigihan.
2. Percaya kepada diri sendiri, memiliki toleransi terhadap afek negatif, dan kuat dalam menghadapi tekanan.
3. Penerimaan positif terhadap perubahan dan hubungan yang baik dengan orang lain.
4. Pengendalian diri.
5. Pengaruh spiritual.

Fungsi Resilensi

1. Overcoming

Dalam kehidupan, seseorang tidak akan terlepas dari permasalahan yang terkadang sulit dihindari. Permasalahan yang hadir dalam kehidupan terkadang sulit diterima, tetapi harus tetap dijalani untuk dapat merasa aman dalam menjalani kehidupannya. Hadirnya resiliensi dalam diri seseorang berguna agar dapat menghadapi permasalahannya, serta untuk menghindari keadaan yang dapat merugikan dirinya. Hal ini dapat dilakukan dengan cara mengubah sudut pandang individu untuk tetap berpikir positif, serta fokus untuk berupaya menambah kemampuan diri agar mampu mengontrol kehidupannya. Akhirnya, individu bisa tetap

percaya diri, bahagia, dan termotivasi meskipun berada dalam berbagai tekanan kehidupan.

2. *Steering through*

Dalam kehidupan yang terlihat bahagia dan berkecukupan, resiliensi tetap diperlukan oleh setiap orang. Hal ini dikarenakan semua orang akan menghadapi permasalahan dalam kehidupannya. Seseorang yang memiliki resiliensi tidak akan bergantung dengan orang lain untuk menghadapi permasalahannya, tetapi akan menggunakan sumber daya dalam dirinya tanpa memandang negatif mengenai keadaan tersebut. Unsur penting dari *steering through* adalah keyakinan terhadap kemampuan dirinya, yaitu untuk berkomitmen memecahkan permasalahan dan tidak akan menyerah walaupun solusi yang dilakukan tidak berhasil. Sebaliknya, individu yang tidak percaya dengan kemampuan dirinya akan lebih pasif ketika dihadapkan dengan suatu masalah, atau ketika ditempatkan dalam situasi baru.

3. *Bouncing back*

Kejadian yang menimbulkan traumatis dan stres tinggi akan membutuhkan kemampuan resiliensi yang tinggi untuk menghadapi dan mengendalikan diri. Seseorang yang memiliki resiliensi tinggi akan menghadapi trauma dengan tiga karakteristik untuk menyembuhkan diri yaitu, menunjukkan melakukan tindakan dengan tujuan untuk mengatasi kemalangan tersebut, mempunyai keyakinan kuat bahwa dapat mengontrol hasil dari kehidupan, dan mampu kembali ke kehidupan normal lebih cepat dari trauma.

4. *Reaching out*

Tidak hanya dibutuhkan untuk mengatasi pengalaman hidup yang pahit, negatif, mengatasi stress, atau pulih dari trauma. Resiliensi juga berguna untuk mendapatkan pengalaman hidup yang lebih kaya dan bermakna, serta berkomitmen dalam mengejar pembelajaran dan pengalaman baru. Seseorang yang berkarakteristik seperti ini akan melakukan tiga hal dengan baik, yaitu tepat dalam memperkirakan risiko yang terjadi; mengetahui dengan baik tentang dirinya sendiri; serta menemukan makna dan tujuan dalam kehidupannya.

Pentingnya resiliensi dalam kehidupan juga dapat dilihat dalam kesuksesan *entrepreneur* etnis urang Banjar yang tercatat dalam sejarah. Resiliensi berpadu dengan semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* dan semboyan *Kayuh Baimbai*. Etnis urang Banjar tetap mampu bangkit (*resilience*) dan bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi, terutama pada saat krisis ekonomi dunia yang terjadi beberapa kali pada masa lalu.

Tahapan Resilensi

1. *Succumbing* (mengalah)

Succumbing merupakan istilah untuk menggambarkan kondisi yang menurun, ditandai dengan sikap mengalah atau menyerah setelah menghadapi suatu ancaman atau kondisi yang menekan, dalam bahasa keseharian masyarakat etnis Banjar disebut dengan *Bapasrah Diri*. Tahapan ini merupakan kondisi ketika seseorang menemukan atau mengalami kemalangan yang terlalu berat bagi mereka. Seseorang yang berada pada tahap ini berpotensi mengalami depresi dan biasanya mengarah pada penggunaan narkoba sebagai pelarian, bahkan dapat menyebabkan seseorang bunuh diri.

Namun, juga berpotensi untuk tetap bertahan dan merenungi keadaan diri. Pada tahap ini, peranan keluarga dan orang terdekat sangat mutlak diperlukan untuk dapat menyemangati dan memotivasi yang bersangkutan.

2. *Survival* (bertahan)

Tahap ini menunjukkan keadaan seseorang yang sudah tidak mampu meraih atau mengembalikan fungsi psikologis dan emosi positif setelah menghadapi tekanan. Dalam budaya dan kebiasaan beberapa orang etnis Banjar sering diberikan *Tapung Tawari* atau didoakan agar diberi kesabaran dan ketabahan dalam menghadapi dan menjalani hidup. Seseorang yang berada pada kondisi ini dapat mengalami perasaan, perilaku, dan kognitif negatif berkepanjangan seperti, menarik diri, berkurangnya kepuasan kerja, dan depresi.

3. *Recovery* (pemulihan)

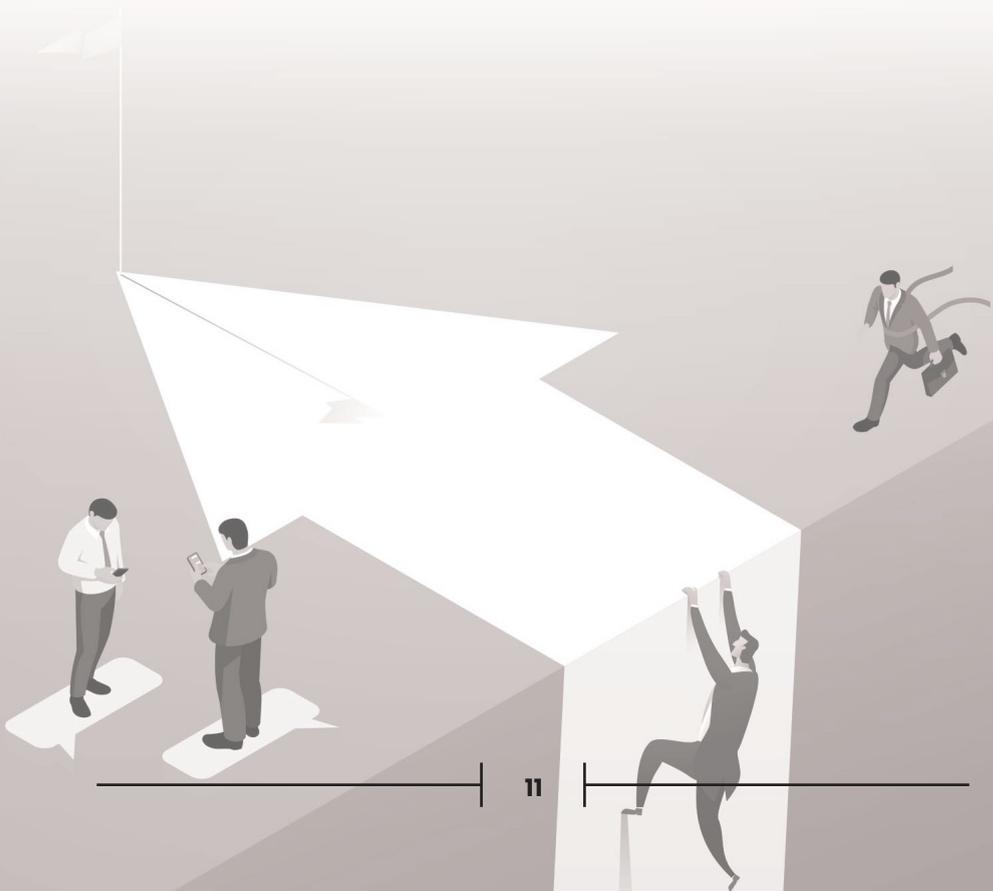
Dalam tahap ini, kondisi seseorang mampu untuk pulih kembali (*bounce back*) pada fungsi psikologis dan emosi secara wajar, serta dapat beradaptasi dengan kondisi yang menekan. Namun, pada tahap ini masih menyisahkan efek dari perasaan yang negatif. Seseorang yang berada pada tahap ini akan dapat kembali beraktivitas dalam kehidupan sehari-harinya, menunjukkan diri mereka sebagai individu yang memiliki resilien.

4. *Thriving* (berkembang dengan pesat)

Tahap ini menunjukkan bahwa seseorang tidak hanya mampu kembali pada keadaan sebelumnya setelah mengalami kondisi yang menekan, tetapi mampu melampaui beberapa tingkat keadaan yang lebih baik pada beberapa aspek. Proses

pengalaman dalam menghadapi dan mengatasi kondisi yang menekan akan mendatangkan kemampuan baru yang membuat individu menjadi lebih baik.

***ENTREPRENEUR* ETNIS URANG BANJAR**



Mengenal *Entrepreneur* Etnis Urang Banjar

Etnis Banjar pada asal mulanya merupakan kelompok masyarakat yang hidupnya mengelompok dalam sebuah perkampungan. Perkampungan etnis Urang Banjar sebagian besar berderet di tepi sungai. Masyarakat lokal menyebutnya dengan istilah *Kampung Banjar*, yaitu perkampungan yang berderet-deret atau berjejer di tepi sungai. Sejak dahulu, kehidupan etnis ini selalu berhubungan erat dengan budaya sungai hingga mendapat julukan masyarakat *Kota Seribu Sungai*. Sungai merupakan urat nadi kehidupan etnis ini, serta menjadi sarana transportasi utama dalam kehidupan sehari-hari.

Etnis Urang Banjar menjalani rutinitas kehidupan lebih banyak dilakukan di tepi sungai, terutama untuk kegiatan perekonomian dengan memanfaatkan sungai sebagai prasarana utama. Alat transportasi yang digunakan yaitu *jukung*, sebuah perahu kecil tradisional khas Kalimantan Selatan. *Jukung* digunakan sebagai sarana transportasi utama untuk perniagaan. Namun, karena keterbatasan kapasitas dan daya jangkau, maka mulai berinovasi menggunakan perahu yang lebih besar dengan menambahkan mesin bermotor. Hal ini bertujuan agar dapat melakukan perniagaan yang relatif lebih besar dengan pangsa pasar yang lebih luas sehingga memungkinkan *entrepreneur* etnis Urang Banjar untuk mengarungi pelosok sungai Martapura, Barito, Kahayan, Kapuas, dan anak-anak sungainya seperti sungai Negara, Alabio, Babirik, dan lain-lain. Bahkan, perjalanan juga bisa sampai ke pedalaman Kalimantan Tengah dalam rangka membawa barang-barang dagangan berupa sembako (pangan), sandang, dan

papan untuk dijual guna memenuhi keperluan hidup masyarakat di pedalaman.

Entrepreneur etnis Urang Banjar memasarkan barang dagangan ke wilayah pedalaman akan membutuhkan waktu hingga berbulan-bulan lamanya. Perjalanan biasanya disertai keluarga, anak, dan istri. Ketika singgah di sebuah perkampungan, mereka akan berinteraksi sambil berdagang di sekitar kampung yang dikunjungi. Bahkan, bisa sampai menguasai sentra perdagangan atau pasar di pelosok-pelosok daerah, seperti Sampit, Kuala Pambuang, Pangkalan Bun, Muara Teweh, hingga Puruk Cahu, dan daerah sekitarnya. Setelah barang dagangan habis terjual, maka mereka akan kembali ke Banjarmasin.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* akan *labuh* (kembali pulang) ke Banjarmasin setelah dari pedalaman dengan membawa hasil hutan, seperti rotan, damar, karet, dan sebagainya. Ketika tiba di Banjarmasin—sebagai pusat perdagangan, hasil hutan akan dipasarkan ke pulau Jawa, bahkan sampai mancanegara. Kegiatan perdagangan seperti ini berlangsung terus-menerus hingga beberapa generasi. Namun, seiring dengan menguatnya desakan arus globalisasi dan modernisasi seperti saat ini, budaya sungai sebagai sarana kegiatan ekonomi secara berangsur-angsur sudah berubah. Akhirnya, *entrepreneur* etnis Urang Banjar mulai beralih menggunakan sarana dan prasarana angkutan jalan darat untuk menunjang perniagaan. Namun, budaya sungai masih tetap ada hingga sekarang, terutama pada daerah pelosok, seperti kelompok masyarakat Paminggir di Desa Tampakang Amuntai Hulu Sungai Utara. Budaya sungai lain yang masih ada hingga sekarang adalah adanya pasar terapung di kawasan kota Banjarmasin.

Sejarah *Entrepreneur* Etnis Urang Banjar

Kegiatan *entrepreneurship* telah lama dilakukan oleh etnis *Urang Banjar*, tepatnya sejak awal kedatangan rombongan Empu Djatmika yang dianggap sebagai cikal bakal kerajaan Banjar (sekitar tahun 1300). Menurut beberapa tulisan, etnis ini dikenal sebagai pedagang dan perantau. Ahmadi Hasan (2008) mengungkapkan bahwa budaya *madam* (merantau) etnis *Urang Banjar* dilakukan untuk memenuhi hajat dan naluri dagangnya. Hal itu merupakan cerminan karakter etnis ini, yaitu pekerja keras, tangguh, ulet, serta gigih (*cangkal*) dalam berusaha dengan semangat *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* (pantang menyerah sebelum berhasil). Selain itu, mereka juga memiliki kepekaan yang tinggi terhadap peluang, tetapi juga cukup sensitif terhadap ancaman.

Potter (2000) mengungkapkan bahwa etnis Urang Banjar akan selalu menampilkan diri sebagai orang yang peka terhadap kesempatan dan terhadap risiko yang terjadi. Salah satu hal yang membentuk kultur dagang ini ialah letak geografis wilayah konsentrasi yang berada di daerah pesisir. Kebudayaan pesisir telah menjadi kekuatan penting yang mengubah kehidupan masyarakat ke arah berkemajuan yang berorientasi terhadap dunia luar.

Orientasi terhadap dunia luar yang tinggi, keterbukaan dan jaringan yang luas telah membawa etnis Urang Banjar pada kehidupan ekonomi perdagangan yang semakin luas. Keterbukaan dan jaringan usaha yang terbuka luas juga menuntut *entrepreneur* etnis ini untuk mampu bertahan, bersaing, dan bangkit kembali setelah mengalami tekanan, hambatan, dan tantangan dari dunia luar.

Selain didukung oleh kondisi geografis, kemampuan *entrepreneur* etnis Urang Banjar dalam ekonomi komersial juga

didukung oleh sejarah politik dan sosial budaya masyarakat Banjar yang mengitarinya. Sejak puluhan tahun lamanya, kehidupan ekonomi etnis ini telah mengalami dinamika yang unik dan menarik. Dinamika ini mengantarkan mereka sebagai etnis *entrepreneur* yang terbukti tangguh dalam catatan sejarah, serta dapat melalui masa sulit pada era kolonial hingga bertahan sampai masa sekarang ini.

Alfisyah (2008) membagi catatan sejarah *entrepreneurs* etnis Urang Banjar ke dalam beberapa masa, yaitu masa kerajaan Banjar, pasca kerajaan Banjar, dan masa pasca kemerdekaan Republik Indonesia. Pada masa kesultanan Banjar, perdagangan lebih banyak dilakukan oleh bangsawan kerajaan. Pada saat itu, para bangsawan tinggi dan pembesar kerajaan menjadi pembeli tunggal atas barang-barang hasil produksi rakyat di daerah yang dikuasainya. Setelah dibeli, barang tersebut dijual kembali kepada kelas saudagar atau bangsawan yang akan mengekspornya keluar negeri, atau menjualnya ke pedagang asing. Jalur perdagangan Kesultanan Banjarmasin saat itu telah sampai ke Cochin China (Vietnam) dengan melibatkan para pedagang dari China, Siam, Johor, Jawa, Palembang, Portugis, Inggris, Belanda, Perancis, Ujung Pandang, serta Banten.

Selanjutnya, Alfisyah (2008) mengatakan bahwa kelompok kelas saudagar telah melakukan usaha perdagangan luar negeri dengan mengekspor barang-barang hasil produksi rakyat, ataupun mengimpor barang-barang kebutuhan rakyat dengan kapal-kapal layar mereka sendiri. Usaha ekspor dan impor ini juga dilakukan oleh pedagang-pedagang pendatang, yaitu pedagang-pedagang Eropa, China, Jawa, Arab dan lain-lain. Namun, mereka tidak pernah berhubungan langsung dengan para produsen.

Saat itu, barang-barang yang diekspor berupa lada, damar, lilin, sarang burung, kayu ulin, rotan, emas dan intan. Barang barang ini diekspor karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan

sangat dicari oleh pasar-pasar Eropa. Sementara itu, barang-barang yang diimpor berupa ragam jenis tekstil, garam, beras, gula, barang-barang pecah belah, serta berjenis-jenis barang dari kuningan dan tembaga. Barang-barang tersebut selanjutnya didistribusikan oleh pedagang-pedagang Banjar ke daerah pedalaman dengan perahu melalui sungai. Perjalanan tersebut akan melintasi daerah-daerah di Hulu Sungai untuk ditukarkan dengan barang-barang ekspor atau bahan-bahan makanan dan barang produksi daerah pedalaman lainnya, kemudian dipasarkan di Banjarmasin.

Pada abad ke-17, ekspor lada telah berjalan dengan mapan di Banjarmasin. Salah satu penyebabnya yaitu masuknya para pedagang pantai Jawa setelah jatuhnya Surabaya ke dalam kekuasaan Mataram. Bahkan, pada tahun 1610–1670 Banjarmasin menjadi salah satu wilayah utama penanaman lada. Keluarga bangsawan Banjar semakin terlibat dalam ekspor lada. Tanah-tanah di Hulu Sungai, perbukitan di atas Martapura, dan daerah Tanah Laut di selatan yang awalnya kosong berubah dipenuhi tanaman lada. Hulu Sungai bahkan pernah dikenal sebagai *Bukit Lada*.

Lada yang dihasilkan di wilayah Kalimantan Selatan menyebabkan etnis Urang Banjar mengalami beberapa fase persinggungan dengan orang Belanda. Keinginan Belanda untuk memiliki lada yang dihasilkan di wilayah tersebut menyebabkan Belanda mengirim sebuah ekspedisi ke Banjarmasin pada tahun 1607. Namun, ekspedisi tersebut mengalami kegagalan dan berakhir dengan terbunuhnya seluruh pasukan ekspedisi. Sebagai balasan atas peristiwa tersebut, Belanda secara mengejutkan menyerang Banjarmasin pada tahun 1912. Penyerangan ini menyebabkan hancurnya Banjar Lama atau Kampung Kraton yang merupakan istana Sultan Banjarmasin. Kejadian tersebut menjadi tanda berakhirnya masa Kerajaan Banjar.

Ketika kerajaan dan kesultanan Banjar dihapuskan, peranan kaum bangsawan dan pembesar-pembesar kerajaan dalam perdagangan merosot. Namun, peranan dari para pedagang besar dan menengah dari kelas saudagar masih terus berlangsung. Akhirnya, usaha perdagangan besar kelas saudagar merosot seiring dengan merosotnya usaha pelayaran mereka yang rata-rata menggunakan perahu layar. Mereka kalah bersaing dengan dengan usaha pelayaran pantai dengan kapal-kapal uap yang dimonopoli oleh KPM (Kapal Perahu Motor)—mulai beroperasi sekitar tahun 1865. Pada saat itu, usaha perdagangan antardaerah di wilayah Banjar sebagian besar tetap berada di tangan *entrepreneur* etnis Urang Banjar.

Daud (1997) mengatakan, pedagang-pedagang perantara (*pambalantikan/broker*) yang membeli karet langsung dari produsen adalah orang-orang Banjar, kemudian menjualnya kepada pedagang-pedagang besar China. Demikian juga perdagangan antar daerah, seperti antara Banjarmasin-Hulu Sungai atau sebaliknya juga dilakukan oleh *entrepreneur* etnis Urang Banjar. Akhirnya, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* menjadi saingan bagi kaum pemodal China dalam perdagangan perantara dan perdagangan menengah. Sementara itu, usaha perdagangan besar tetap berada di tangan pedagang asing hingga menjelang Perang Dunia II.

Setelah Kerajaan Banjar dihapuskan, kampung-kampung pedagang dikelompokkan secara jelas. Hal ini sesuai dengan politik kolonial *color line*, subordinasi politik, dan eksklusivisme. Pemisahan ini menunjukkan adanya kelas-kelas sosial karena Eropa merasa lebih unggul dari Timur Asing dan Bumi Putera, sedangkan golongan China merasa lebih unggul dari Bumi Putera.

Akhirnya, kolonialisme Belanda menemukan konsep *diferensiasi etnis* sebagai ciri pemerintahan politik. Pemerintahan Belanda juga melakukan kodifikasi hukum adat, menetapkan

batas-batas administratif, dan memperkenalkan jaringan konseptual untuk peta dan sensus. Pada era ini, perekonomian di Bumi Antasari lebih banyak dikuasai oleh orang Belanda. Mereka tidak saja menguasai pemerintahan dan menduduki jabatan tinggi dalam dinas sipil atau militer, tetapi juga menduduki jabatan lainnya, seperti kepala sekolah, direktur perkebunan, direktur pertambangan, serta bidang industri.

Pada waktu itu, di Banjarmasin terdapat suatu daerah pemukiman yang dikhususkan untuk orang Belanda, yakni jalan *Boomstraat* atau sekarang dikenal dengan jalan Lambung Mangkurat. Kawasan ini dibangun dengan bangunan dan fasilitas terbaik. Sebagai ibukota keresidenan, di Banjarmasin berdiri kantor Pemerintahan Daerah; kantor Pemerintah Kotapraja; Pengadilan Negeri; Garnisun dan kantor Pertahanan Militer; kantor Kehutanan; kantor Tenaga Kerja; Benteng Kantor Pos dan Telegraf; kantor Bea dan Cukai; kantor Perdagangan; beberapa kantor bank; serta kantor-kantor Perusahaan Dagang.

Salah satu kantor Perusahaan Dagang yang sangat terkenal adalah *Borneo-Sumatera Handel Mij* (Borsumij). Pegawai *Borsumij* terdiri dari 9 orang Eropa, beberapa juru tulis China, dan 100 orang kuli pribumi. *Borsumij* menguasai berbagai macam perdagangan dan memberikan kredit terhadap pedagang-pedagang yang dianggap mampu membayarnya. Semua barang impor daerah Kalimantan (kecuali Kalimantan Barat) diperdagangkan oleh *Borsumij*.

Di sisi lain, sebelum tahun 1918 perkebunan kelapa sudah sangat meluas. Namun, kemarau panjang menyebabkan kegiatan perdagangan kelapa menurun dalam tahun 1918–1919. Akhirnya, ekspor kopra dari Kalimantan Selatan pada tahun 1934 ditiadakan karena kopra hanya mencukupi daerah sendiri akibat kemarau panjang. Keadaan tersebut menjadikan masyarakat mulai berpindah berkebun karet.

Karet pertama kali ditanam di Kalimantan Selatan pada tahun 1904 dan panen raya pertama pada tahun 1920-an. Pada masa itu, Kalimantan Selatan menjadi kaya dengan karet. Terlihat pasar-pasar di wilayah Banjar penuh dengan mobil-mobil baru yang sangat mengkilap, jumlah jamaah haji pada tahun-tahun tersebut juga menunjukkan peningkatan. Tahun 1920–1927 harga karet dipasaran internasional melonjak. Tertarik akan memperoleh keuntungan yang banyak, penduduk daerah Hulu Sungai merombak sawah mereka menjadi kebun karet. Akhirnya, karet menjadi salah satu mata pencaharian di samping bertani, menangkap ikan, serta mengumpulkan hasil hutan. Usaha ini dilakukan sekaligus untuk mengatasi kekurangan padi. Hasil karet berupa bakuan (*slabs*) ini diekspor keluar negeri. Saat itu, banyak pengusaha asing menanamkan modal dan mendirikan perusahaan di daerah ini.

Namun, sejak tahun 1926 harga karet berangsur turun dan puncaknya pada depresi dunia tahun 1930-an. Padahal, pada saat itu sudah dilakukan perluasan penanaman karet. Kondisi tersebut menjadikan banyak perusahaan yang ditutup, hanya perusahaan milik China dan Jepang yang masih terus bertahan. Pada tahun 1934, Belanda ikut dalam program pengaturan karet transnasional untuk membatasi produksi. Pada zaman penjajahan Jepang, ekspor karet berhenti sehingga juga menghentikan usaha penyadapan dan pengolahan karet, keadaan ini berlangsung hingga kemerdekaan Republik Indonesia diproklamasikan.

Masa sesudah pengakuan kedaulatan tanggal 29 Desember 1949 dan beberapa tahun sesudah itu, keadaan sosial ekonomi di daerah Kalimantan Selatan tidak banyak terjadi perubahan. Terhambatnya perkembangan sosial ekonomi di daerah Kalimantan Selatan disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya yaitu kesulitan perhubungan lalu lintas dan kurangnya tenaga manusia. Menurut Daud (1997), satu-satunya sarana

perhubungan lalu lintas yang dapat diandalkan pada waktu itu hanyalah perhubungan lalu lintas melalui sungai, danau, dan terusan-terusan. Kondisi inilah yang mendorong dan membentuk *entrepreneur* etnis Urang Banjar berjiwa resilien.

Catatan sejarah menunjukkan bahwa sarana perhubungan darat masih sangat sedikit dan kondisinya sangat tidak memadai. Apalagi pada masa perang periode 1945–1949, banyak jalan dan jembatan yang sengaja dirusak untuk kepentingan pertahanan dan strategi militer. Hasil-hasil pertanian, perkebunan, dan hasil hutan memakan waktu berminggu-minggu untuk sampai di daerah konsumen. Keadaan tersebut tentu saja membawa akibat yang sangat merugikan bagi perkembangan sosial ekonomi Kalimantan Selatan. Pada waktu itu, hanya jalan raya yang menghubungkan Banjarmasin dan Hulu Sungai sepanjang 290 km, serta jalan antara Banjarmasin-Pelaihari sepanjang 130 km saja yang dapat dikategorikan sebagai jalan dengan kondisi baik.

Selain dari faktor transportasi, faktor lain yang menjadi penyebab terhambatnya perkembangan ekonomi di daerah Banjar yaitu faktor kekurangan penduduk dan ketidakmerataan penyebarannya. Akhirnya, pada tahun 1950 pemerintah Republik Indonesia berusaha mentransmigrasikan sebagian dari bekas pejuang dari Jawa yang disebut Tentara Pembangunan. Mereka ini terdiri dari empat kompi, masing-masing kompi terdiri dari dua ratus lima puluh orang dan ditempatkan di beberapa daerah Kalimantan Selatan, seperti Purukcahu, Madurejo, Pelaihari, dan Mentaren. Namun, usaha tersebut tidak memberikan hasil yang memuaskan karena Kalimantan pada waktu itu belum dibagi-bagi secara administratif.

Setelah perang berakhir, usaha penyadapan karet menjadi aktif kembali, hanya saja karet yang laku dipasaran internasional bukan lagi *slabs*—bahan olahan karet yang terbuat dari getah karet yang digumpalkan dengan cairan kimia asam semut dengan kadar

air 60% pada ketebalan 30–40 mm, tetapi jenis karet siap olah yang dalam dunia perdagangan disebut karet asap (*Ribbed Smoked Sheets* atau RSS). Penyadapan karet yang dilakukan sesudah perang ini sangat menguntungkan karena sebagian besar pohon-pohon karet yang terbengkalai tidak disadap selama masa pendudukan Jepang. Hingga saat ini, Kalimantan Selatan masih dikenal sebagai daerah penghasil karet di Indonesia.

Saat ini, kondisi *entrepreneur* etnis Urang Banjar dapat dilihat dari data Badan Pusat Statistik lewat Publikasi Kalimantan Selatan Dalam Angka 2015. Data menunjukkan bahwa laju pertumbuhan industri di Kalimantan selatan sebesar 63.554 unit usaha pada tahun 2012, 66.544 unit usaha pada tahun 2013, dan sebanyak 66.633 unit usaha pada tahun 2014. Sementara itu, Publikasi Kalimantan Selatan dalam Angka 2016 mengatakan bahwa terdapat peningkatan laju pertumbuhan jumlah unit usaha industri di Kalimantan Selatan menjadi 66.738 pada tahun 2015, atau meningkat sekitar 17,98% jika dibanding tahun 2014. (BPS Kalimantan Selatan 2016). Data ini merupakan fakta yang menunjukkan bahwa di tengah kondisi perekonomian dunia yang masih belum stabil, justru keberadaan *entrepreneur* etnis Urang Banjar sebagai etnis lokal di Kalimantan Selatan tumbuh berkembang.

Keberadaan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* di Kalimantan Selatan dalam perjalanannya tentu menemui berbagai kendala, hambatan, tantangan, dan ancaman. Misalnya, bertambahnya pesaing-pesaing bisnis dalam jenis usaha yang sama dengan yang sudah dijalankan. Selain itu, sejumlah pesaing dari luar bisa saja memiliki jumlah modal yang sangat besar dan dapat memainkan harga pasar, ujung-ujungnya dapat mematikan *entrepreneur* etnis Urang Banjar di Kalimantan Selatan.

Keberadaan pesaing dengan modal yang besar tersebut juga bisa memanfaatkan kemajuan teknologi berupa teknologi digital

untuk memproduksi secara ekonomis maupun untuk memasarkan hasil produksi secara efektif. Kemajuan teknologi dapat membantu mengurangi biaya produksi, mengurangi biaya promosi, dan sangat mempermudah komunikasi pemasaran. Kemajuan teknologi sangat menunjang bagi kemajuan dan perkembangan usaha. Oleh karena itu, *entrepreneur* etnis Urang Banjar di Kalimantan Selatan sangat dituntut untuk bisa beradaptasi dan mengikuti setiap kemajuan perkembangan teknologi. Hal ini bertujuan untuk mengukuhkan resiliensinya sebagai *entrepreneur* yang tangguh dan unggul, serta memberi kontribusi tersendiri bagi perkembangan ekonomi di Kalimantan Selatan.

Dalam beradaptasi dengan ekonomi komersil *entrepreneur* etnis Urang Banjar didorong oleh semboyan hidup orang Banjar dalam menjalankan usaha-usaha bisnis mereka. Semboyan hidup tersebut berbunyi *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing*, artinya pantang menyerah dengan semangat membaja sebelum tercapai sesuatu yang dicita-citakan. Semboyan ini sangat erat dalam kehidupan orang Banjar. Selain itu, semboyan ini juga diyakini dapat memberikan semangat, tekad, dan optimisme di kalangan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dalam menjalankan usaha bisnisnya.

Semboyan yang juga jadi pegangan hidup etnis Urang Banjar dalam menjalankan usaha yaitu semboyan *Kayuh Baimbai*, artinya mendayung perahu secara Bersama-sama. Falsafah hidup *Kayuh Baimbai* ini memberikan suatu pesan dan tekad bahwa dalam menjalani usaha dan bisnis tidak dapat hanya dijalankan secara sendiri-sendiri, tetapi sebaiknya di jalankan bersama atau berkolaborasi. Apabila berhasil, maka akan dinikmati bersama. Artinya, kesuksesan yang diraih merupakan kesuksesan bersama. Jadi, tidak mengherankan jika di wilayah provinsi Kalimantan Selatan akan banyak ditemui kumpulan pedagang-pedagang barang dagangan sejenis yang saling berkolaborasi, seperti pasar

batu permata Cahaya Bumi Selamat di Martapura Kabupaten Banjar maupun kampung-kampung Sasirangan.

Tokoh-Tokoh Nasional dari Etnis Urang Banjar

Kondisi *entrepreneur* etnis Urang Banjar telah melewati banyak rintangan dan perkembangan. Kondisi *entrepreneur* etnis Urang Banjar ini secara tidak langsung terjangkau oleh semangat-semangat juang para tokoh masyarakat etnis Banjar. Berikut tokoh-tokoh nasional yang berasal dari etnis Banjar yang memiliki kontribusi terhadap perkembangan *entrepreneurship* etnis Urang Banjar.

1. Pangeran Antasari

Pangeran Antasari merupakan salah satu Pahlawan Nasional dengan semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* yang pantang menyerah dalam menghadapi penjajahan Belanda. Ia selalu mengajarkan untuk jangan pernah menyerah dan terus berjuang untuk mendapatkan kemerdekaan.

Pangeran Antasari mendapatkan gelar Pahlawan Nasional dari pemerintah Republik Indonesia sesuai dengan Surat Keputusan Pemerintah Republik Indonesia No. 06/TK/1968 di Jakarta, tertanggal 27 Maret 1968. Nama Pangeran Antasari disematkan dalam kesatuan Komando Resimen 101/Antasari. Nama Pangeran Antasari juga dijadikan sebagai julukan untuk sebutan Kalimantan Selatan, yaitu Bumi Antasari. Sosok Pangeran Antasari juga dikenal masyarakat luas dalam uang kertas nominal Rp2.000 dan berlaku sebagai alat pembayaran yang sah di Republik Indonesia.

2. Brigadir Jenderal TI (purn.) Hassan Basry

Brigadir Jenderal TNI (purn.) Hassan Basry juga berasal dari etnis Urang Banjar yang dikenal sebagai Pahlawan Nasional. Ia lahir di Padang Batung Kandangan Hulu Sungai Selatan pada 17 Juni 1923, kemudian wafat di Jakarta pada tanggal 15 Juli 1984. Ia menjadi salah satu pelopor kelahiran organisasi perjuangan ALRI Divisi IV Pertahanan Kalimantan yang telah mengukir sejarah perlawanan heroik terhadap kolonialisme Belanda. ALRI Divisi IV telah mengangkat senjata dan memberikan perlawanan keras dalam antisipasinya terhadap politik pecah belah Belanda pada saat itu. Sebagai seorang pejuang nasionalis, Hassan Basry tetap bertahan pada semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing Pangeran Antasari*.

Rangkaian perjuangan Brigadir Jenderal TNI (purn.) Hassan Basry yang tegas dalam melawan penjajahan Belanda yaitu ketika ia bertindak sebagai Proklamator Proklamasi 17 Mei 1949—suatu proklamasi yang menunjukkan tantangan terhadap masih berkuasanya Pemerintahan NICA/Belanda di bumi Lambung Mangkurat. Proklamasi 17 Mei 1949 merupakan suatu usaha mempertahankan kemerdekaan Republik Indonesia (17 Agustus 1945) oleh rakyat di Kalimantan Selatan, yang menyatakan bahwa wilayah Kalimantan Selatan merupakan bagian integral dari Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI). Perjuangan di atas memperlihatkan bahwa *Urang Banjar* juga turut serta dalam mempertahankan diri dari penjajahan dan bangkit untuk menyatakan kemerdekaan Negara Republik Indonesia

Bentuk perjuangan Brigadir Jenderal (Purn.) Hassan Basry tersebut seolah menyimbolkan bentuk resiliensi *Urang Banjar* untuk bangkit dari keterpurukan penjajahan dan merdeka di

negeri sendiri. Pemerintah Republik Indonesia kemudian memberikan penghormatan kepadanya, berdasarkan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 110/TK/2001 tanggal 3 November 2001. Selain itu, ia juga mendapat gelar Bapak Gerilya Kalimantan. Namanya diabadikan menjadi salah satu nama kapal perang (KRI); sejumlah jalan di beberapa kota maupun kabupaten; serta nama untuk prasarana lainnya. Gelar ini merupakan bentuk penghargaan tertinggi dan terhormat yang diberikan oleh pemerintah terhadap perjuangannya dalam merebut dan mempertahankan kemerdekaan Republik Indonesia, khususnya di daerah Kalimantan Selatan.

3. Antemas

Antemas juga merupakan tokoh nasional dari etnis Urang Banjar, lahir di Amuntai Hulu Sungai Utara pada 20 oktober 1923 dan meninggal pada 21 Desember 1970. Ia merupakan sosok pengusaha yang bangkit dan berjuang dengan berusaha mengambil alih perusahaan-perusahaan asing. Selain itu, ia merupakan pemilik Mastraco, sebuah perusahaan ekspor-impor yang merambah dunia perfilman pada tahun 1957. Ia juga dikenal sebagai pengusaha pemilik beberapa bioskop di Jakarta dan pendiri sebuah perusahaan film bernama Pan Asiatic Film.

4. Saadillah Mursyid

Tokoh nasional ini juga berasal dari etnis Banjar, lahir di Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah tanggal 7 September 1937 dan wafat di Jakarta pada 28 juli 2005. Semasa hidupnya, Saadillah Mursyid pernah menjabat sebagai Menteri Negara Sekretaris Kabinet Republik Indonesia ke V dan ke VI, serta Menjadi Menteri Sekretaris Negara pada Kabinet

Pembangunan ke VII. Keberadaannya dalam susunan kementerian kabinet Presiden Soeharto merupakan wujud dari kegigihan dan perjuangannya dalam berbakti dan membangun negara Republik Indonesia.

5. Doktor Haji Abdurrahman

Doktor Haji Abdurrahman, seorang Sarjana dan Magister Hukum Indonesia yang berasal dari Kalimantan Selatan. Ia menjabat sebagai Hakim Agung di Mahkamah Agung Republik Indonesia. Ia merupakan sosok guru besar bagi para ahli hukum yang ada di Kalimantan Selatan. Selain itu, ia juga dikenal sebagai sosok yang sangat ramah, tetapi sangat tegas dalam hal penegakan hukum.

6. Abdussamad Sulaiman Haji Basirun

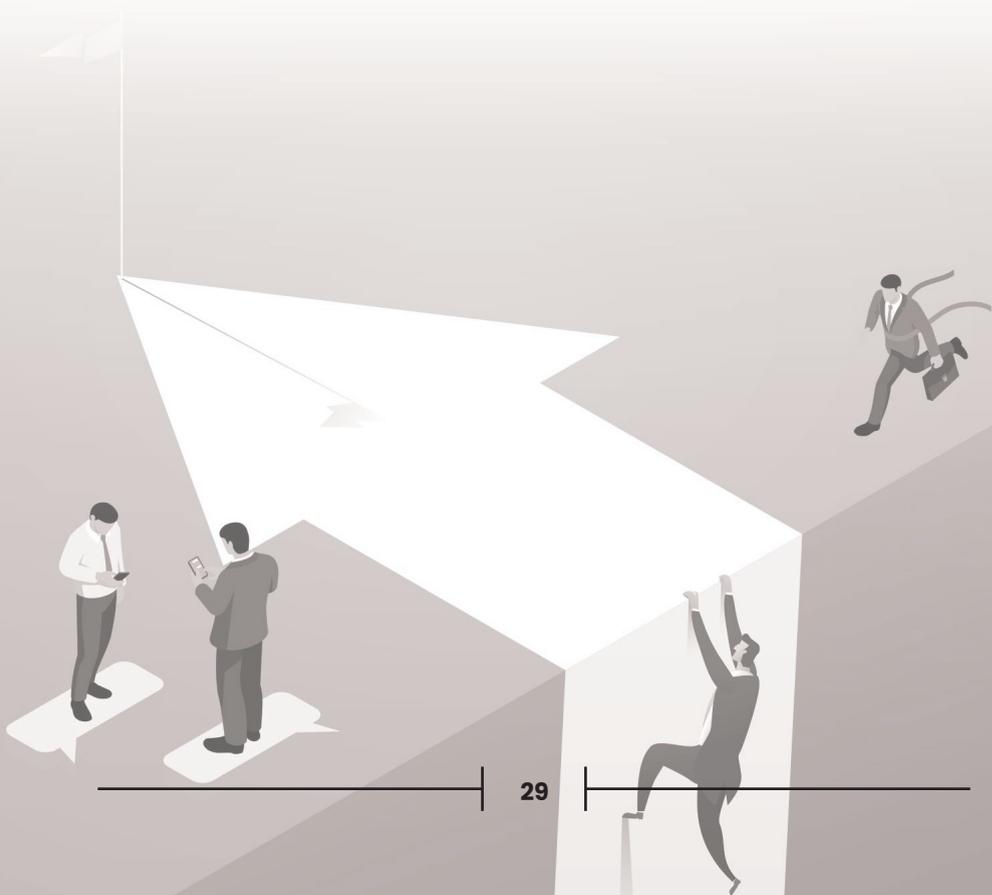
Abdussamad Sulaiman Haji Basirun lahir di Marabahan tanggal 21 April 1948 dan meninggal di Jakarta tanggal 14 Juni 2015. Ia seorang pengusaha asal Bakumpai, merupakan seorang pendiri dan pemilik klub sepak bola PS Barito Putra. Ia juga pemilik Hasnur Group, sebuah perusahaan yang bergerak dibidang kehutanan, pertambangan, perkebunan, transportasi perkapalan, dan pelabuhan khusus batu bara. Selain itu, ia juga pendiri Yayasan Hasnur Center yang menaungi Politeknik Hasnur dan SMA *Global Islamic Boarding School*. Sosoknya dikenal sebagai seorang pengusaha yang bertangan dingin dan memiliki jiwa *entrepreneur* kuat, pantang menyerah, dan selalu berjuang untuk keberhasilan bisnisnya.

7. Haji Nurhin

Haji Nurhin juga seorang tokoh masyarakat di Kalimantan Selatan yang lahir di Amuntai Kabupaten Hulu Sungai Utara pada tanggal 5 Oktober 1964. Ia di kenal sebagai pendiri dan

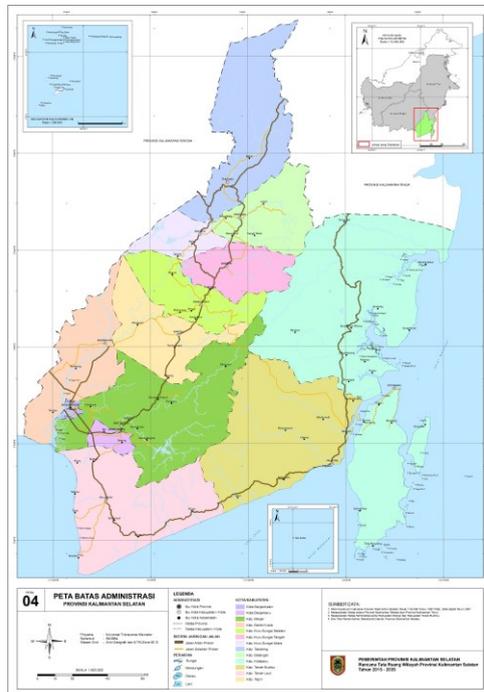
pemilik Citra Sasirangan, pemilik usaha bidang pertambangan batu bara, jasa pelabuhan, jasa angkutan barang tambang, dan properti perumahan Kota Citra Graha. Sosoknya dikenal sebagai *entrepreneur* yang tangguh dan resilien dalam berbisnis. Hal ini terlihat dari semakin berkembang dan semakin banyak unit-unit usaha bisnis yang dijalankannya hingga kini.

DOMAINISASI KELOMPOK ENTREPRENEUR KALIMANTAN SELATAN



Kondisi Wilayah Kalimantan Selatan

Provinsi Kalimantan Selatan terletak pada posisi 1° 21' 49"- 4°10' 14" Lintang Selatan, serta 114° 19' 13" – 116° 33' 28" Bujur Timur. Wilayahnya berupa daratan seluas 37.530,52 km², berada di dataran rendah dengan ketinggian rata-rata +17 meter di atas permukaan laut. Secara administrasi terbagi menjadi 11 kabupaten dan 2 kota.



Gambar 3.1 Peta Administrasi Kalimantan Selatan

Sumber: Sistem Informasi Tata Ruang Provinsi Kalimantan Selatan

Sebanyak 18,36 % geologi tanah di Kalimantan Selatan berupa tanah basah (aluvial). Sepanjang daerah aliran sungai juga merupakan tanah rawa/gambut yang memiliki tingkat keasaman cukup tinggi. Sebanyak 74,82% wilayahnya terletak pada kemiringan di bawah 15 persen, sedangkan 31,29% wilayahnya berada di ketinggian 25–100 meter di atas permukaan laut. Sebagian besar sungainya berpangkal di Pegunungan Meratus dan bermuara ke Laut Jawa dan Selat Makasar. Salah satunya yaitu Sungai Barito yang terkenal sebagai sungai terlebar di Indonesia.

Masyarakat Kalimantan Selatan memiliki pegangan filosofis berupa slogan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing*, artinya *tetap semangat dan kuat seperti baja dari awal sampai akhir*. Slogan ini diabadikan dalam logo pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan. Selain itu, penduduknya dikenal religius dan memegang prinsip kebersamaan yang kuat, sesuai dengan slogan *Kayuh Baimbai*. Slogan ini tertuang dalam logo pemerintah Kota Banjarmasin sebagai ibu kota Provinsi Kalimantan Selatan.

Kereligiusan tersebut terlihat dari segi kuantitas atau jumlah penduduk yang beragam Islam, berjumlah 3.793.634 atau sekitar 93 % dari total jumlah penduduk yang ada di Kalimantan Selatan. Selain itu, banyak ditemui tempat-tempat ibadah berupa masjid sebanyak 2.660 bangunan. Hal-hal tersebut dapat menjadi indikasi/pertanda bahwa agama Islam tumbuh dan berkembang dengan pesat di bumi Antasari—salah satu julukan untuk provinsi Kalimantan Selatan. Kalimantan Selatan juga dikenal memiliki seorang ulama yang sangat terkenal, yaitu Syekh Muhammad Arsyad Al-Banjari—pengarang kitab *Sabilal Muhtadin* yang sangat legendaris.

Masyarakat Kalimantan Selatan juga dikenal fanatisme terhadap kepercayaan yang dianut, yaitu agama Islam. Pernyataan ini sesuai dengan pola kebiasaan hidup yang melaksanakan

kewajibannya sebagai umat beragama secara tepat waktu, misalnya melaksanakan kewajiban salat lima waktu di masjid. Selain itu, sikap religius masyarakat ini juga terlihat dalam acara-acara ritual keagamaan seperti. Haul Tuan Guru Kalampayan ataupun Haul Tuan Guru Besar Haji Zaini Abdul Ghani di Sakumpul Martapura, lazim disebut Tuan Guru Sakumpul.

Haul Tuan Guru dilaksanakan untuk mengenang arwah tuan guru yang pada masa hidupnya sangat dimuliakan. Setiap pelaksanaannya, dapat dipastikan masyarakat Kalimantan Selatan akan mencurahkan seluruh potensi mereka demi terselenggaranya acara tersebut. Misalnya dalam pelaksanaan Haul Akbar Tuan Guru Sakumpul Martapura setiap tahunnya, ribuan dari berbagai perjuru kota di Kalimantan Selatan berdatangan ke kota Martapura untuk dapat mengikuti dan memperingati kegiatan Haul Akbar Tuan Guru Sakumpul.

Selama persiapan acara Haul Akbar Tuan Guru Sakumpul, banyak masyarakat yang berpartisipasi menyerahkan uang, beras, bumbu masak, ayam, kambing, hingga sapi untuk dimasak dan disajikan kepada tamu undangan yang datang pada acara puncak. Pada pelaksanaan acara puncak, semua makanan digratiskan bagi tamu undangan. Selain itu, ada juga yang menggratiskan bensin untuk pengendara bermotor, serta tambal ban bocor pun juga di gratiskan. Masyarakat melakukan hal tersebut demi mendapatkan berkah dari kegiatan Haul Akbar Tuan Guru Sakumpul.

Secara administratif, Kalimantan Selatan terbagi menjadi 11 kabupaten dan 2 kota. Ibu kota provinsi terletak di Banjarmasin. Sebagian besar lahan di Kalimantan Selatan berupa hutan. Selain itu, banyak aliran sungai di wilayah ini, antara lain Sungai Barito, Sungai Riam Kanan, Sungai Riam Kiwa, Sungai Balangan, Sungai Batang Alai, Sungai Amandit, Sungai Tapin, Sungai Kintap, Sungai Batulicin, Sungai Sampanahan dan masih banyak lagi sungai-sungai lainnya. Umumnya sungai-sungai tersebut berpangkal di

pegunungan Meratus dan bermuara di Laut Jawa dan Selat Makasar.

Banyaknya sungai di Kalimantan Selatan mendorong etnis Urang Banjar untuk membuat *jukung* atau kano sebagai sarana transportasi. Hingga akhirnya berdiri industri *jukung* di Pulau Sewangi yang termasuk dalam wilayah Kecamatan Berangas, Kabupaten Barito Kuala. Terpenuhinya sarana transportasi air berupa *jukung* mendorong hadirnya pasar terapung, yaitu sebuah pasar unik yang menjadi salah satu ikon pariwisata Kota Banjarmasin. Kuliner khas Urang Banjar, yaitu Soto Banjar juga dapat ditemukan di pasar terapung.

Kondisi pariwisata di Kalimantan Selatan juga menjadi bagian potensial untuk dikembangkan. Terdapat banyak objek wisata yang unik dan menarik bagi wisatawan domestik ataupun mancanegara. Objek wisata yang dapat ditemukan berupa sungai, hutan, danau, pegunungan, serta wisata budaya dan sejarah berupa peninggalan ragam seni dan budaya. Salah satu ikon pariwisata yang sudah dikembangkan yaitu ekowisata Kerbau Rawa.

Kerbau rawa merupakan salah satu hewan endemik di Kalimantan Selatan yang terdapat di Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU), Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST), Kabupaten Hulu Sungai Selatan (HSS) dan Kabupaten Barito Kuala (Batola). Kerbau rawa paling banyak terdapat di Kabupaten Hulu Sungai Utara.

Dari potensi perkebunan, Kalimantan Selatan memiliki lahan karet, kelapa sawit, kelapa dalam, kelapa hibrida, cengkeh, kopi, sagu/rumbia, purun danau, dan kemiri. Jenis varietas bibit unggul tanaman perkebunan yang ditanam salah satunya yaitu Kelapa Dalam Unggul Lokal dan Karet PB 260. Melimpahnya Kelapa Dalam mendorong Urang Banjar untuk membuat masakan atau kuliner Katupat Kandangan, suatu masakan katupat lemak yang diberi kuah santan kelapa. Warung penjual kuliner ini banyak ditemui

berjejer-jejer di sepanjang jalan Kota Kandangan, Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

Tabel 3.1 Produksi Tanaman Perkebunan di Provinsi Kalimantan Selatan

| No. | Jenis Tanaman | Perkebunan Rakyat | Perkebunan Besar Negara | Perkebunan Besar Swasta |
|-----|---------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|
| 1 | Karet | 181.836 | 10.756 | 8.064 |
| 2 | Kelapa Dalam | 24.853 | - | - |
| 3 | Kelapa Sawit | 244.084 | - | - |
| 4 | Kopi | 1.349 | 14.819 | 860.239 |
| 5 | Lada | 153 | - | - |
| 6 | Cengkeh | 116 | - | - |
| 7 | Kakao | 123 | - | - |
| 8 | Pinang | 68 | - | - |
| 9 | Aren | 1.753 | - | - |
| 10 | Rumbia | 3.655 | - | - |
| 11 | Kemiri | 1.655 | - | - |
| 12 | Kayu Manis | 1.383 | - | - |
| 13 | Kapuk | 20 | - | - |
| 14 | Jambu Mete | 18 | - | - |
| 15 | Kananga | 23 | - | - |
| 16 | Purun | 413 | - | - |

Sumber: bps.go.id

Kalimantan Selatan juga memiliki potensi perikanan yang cukup besar, meliputi perikanan darat yang banyak terdapat di sungai-sungai, danau, dan persawahan; serta perikanan laut yang banyak dijumpai di Kabupaten Tanah Laut, Kabupaten Tanah Bumbu, dan Kabupaten Tabalong. Ekspor hasil perikanan darat dan laut dari Kalimantan Selatan berupa udang beku; ubur-ubur;

kakap dan kepala kakap beku; bulus dan kura-kura hidup; kepiting; betutu; ebi; udang papai; kulit kura-kura; hingga rumput laut.

Dari sisi pertambangan, Kalimantan Selatan memiliki potensi pada minyak mentah. Daerah tambang dan galian terdapat di Kabupaten Banjar, Tanah Laut, dan Tabalong, khususnya di Tanjung dan Murung Pundak. Selain itu, batu gamping untuk bahan semen banyak terdapat di sekitar Sungai Barito yang berbatasan dengan Kalimantan Timur. Hasil tambang lainnya berupa batu bara dari daerah Hulu Sungai Utara, Balangan, dan Kotabaru; serta produksi Gas (LPG) dari daerah Tabalong. Terdapat juga penambangan intan di Kabupaten Banjar dan Kota Banjarbaru. Penambangan atau pendulangan intan ini dapat dikatakan unik karena masih dilakukan secara manual, tetapi mampu menghasilkan intan-intan besar dengan harga fantastis.

Sampai saat ini, kelompok industri di Kalimantan Selatan yang menjadi andalan untuk dikembangkan yaitu industri pertanian dan kehutanan; industri logam mesin dan kimia; serta industri aneka. Satu jenis industri yang juga tidak dapat dilupakan ialah industri hasil perikanan. Industri ini perlu dikembangkan secara bertahap dan berkesinambungan, mengingat hasil produksi perikanan di Kalimantan Selatan cukup potensial dengan hasil komoditas lautnya yang melimpah.

Potensi ekonomi dan perdagangan di Kalimantan Selatan pada dasarnya cukup baik dan prospektif. Hal ini didukung oleh letak geografisnya yang langsung berbatasan dengan Laut Jawa. Sebagai tujuan investasi, Kalimantan Selatan juga memiliki berbagai sarana dan prasarana penunjang, diantaranya Bandara Syamsudin Noor di Banjarbaru, Bandara Warukin di Tanta Kabupaten Tabalong; Bandara Batu Licin di Batu Licin; Bandara Stagen di Kabupaten Kota Baru; Pelabuhan Gunung Batu Besar; Pelabuhan Kota Baru; Pelabuhan Samudera di Batulicin Kabupaten Tanah Bumbu;

Pelabuhan Jorong di Asam Kabupaten Tanah Laut; dan Pelabuhan Tri Sakti di Kota Banjarmasin.

Industri Kain Sasirangan

Kelompok industri kain sasirangan menjadi bagian dari penghasilan utama masyarakat Kalimantan Selatan. Kain sasirangan telah menjadi kebanggaan dan ciri khas Urang Banjar. Sebagai kain batik khas Kalimantan Selatan, awalnya hanya kain putih biasa yang diberi corak motif gambar dan warna tertentu, disesuaikan dengan tujuan pengobatan medis maupun nonmedis. Hingga akhirnya, penggunaan kain sasirangan menjadi pakaian keseharian wajib, terutama di kalangan pegawai negeri, pelajar, maupun pekerja kantor.

Melalui Peraturan Gubernur Kalimantan Selatan Nomor 91 Tahun 2009 tentang Standarisasi Pakaian Dinas Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan Pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan, Pegawai Negeri Sipil dibebaskan memilih untuk memakai sasirangan dengan motif atau corak warna yang disukai pada hari-hari kerja yang sudah ditentukan. Sebagai bentuk dukungan dan pelestarian budaya etnis Banjar, Dinas Pariwisata Pemerintah Kota Banjarmasin membentuk sentra usaha sasirangan di Jalan Seberang Masjid Kelurahan Kampung Melayu yang disebut sebagai Kampung Sasirangan pada tahun 2010.

Kampung Sasirangan tempat pembuatan kain sasirangan yang proses pembuatannya masih menggunakan cara tradisional. Kampung ini menjadi salah satu objek wisata souvenir kerajinan kain dan busana sasirangan, sekaligus sebagai sarana pembinaan kepada usaha mikro kecil dan menengah. Meningkatnya jumlah permintaan pasar terhadap kain sasirangan mendorong pertumbuhan usaha ini. Sebagai bidang usaha yang termasuk dalam sektor kerajinan, kain sasirangan memberikan peluang

untuk berbisnis dan dapat menyerap tenaga kerja. Usaha ini juga mendukung upaya pelestarian budaya, meningkatkan pendapatan daerah, serta berfungsi sebagai daya tarik wisata dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat yang tergolong berpenghasilan menengah ke atas. Kampung Sasirangan menjadi tempat berkumpulnya *entrepreneur* Urang Banjar pengrajin industri kain sasirangan untuk saling berbagi dan bertukar informasi.

Kampung Sasirangan berada di wilayah kota Banjarmasin, sekitar Kelurahan Pasar Lama di seberang masjid. Kata *Sasirangan* berasal dari kata *sirang* (bahasa Banjar) yang berarti diikat atau dijahit dengan tangan, kemudian ditarik benangnya. Menyirang atau menjelujur merupakan proses menyisipkan benang ke dalam kain, kemudian ditarik sehingga kain menjadi berkerut dengan motif tertentu. Selanjutnya, kain yang sudah diselujur akan dicelupkan kedalam cairan pewarna tekstil.

Awalnya, kain sasirangan digunakan sebagai suatu sarana penyembuhan bagi orang yang sedang tertimpa penyakit. Selain itu, digunakan juga oleh raja-raja dalam upacara adat suku daerah Banjar. Saat ini, sasirangan tidak lagi diperuntukkan dalam kegiatan yang bersifat spiritual, tetapi sudah menjadi pakaian sehari-hari.

Dalam proses pembuatannya, berikut langkah-langkah yang dilakukan oleh perajin industri kain sasirangan.

1. Menyiapkan kain putih

Langkah pertama dalam membuat kain sasirangan yaitu mempersiapkan bahan kain putih polos sesuai dengan ukuran yang diinginkan. Pada awal kemunculannya, bahan baku yang digunakan untuk membuat kain sasirangan yaitu berupa serat kapas (*cotton*). Namun, seiring berjalannya waktu mulai banyak memanfaatkan material lain seperti santung, balacu, kaci, king, satin, polyester, rayon, dan sutera.

2. Membuat pola desain

Langkah kedua yaitu pembuatan pola gambar tradisional sesuai dengan motif yang dikehendaki di atas kain. Pola inilah yang menjadi dijadikan patokan dalam menjahit kain tersebut. Pola-Pola yang dapat digunakan dalam pembuatan kain sasirangan yaitu Iris Pudak, Kambang Raja, Bayam Raja, Kulit Kurikit, Ombak Sinapur Karang, Bintang Bahambur, Sari Gading, Kulit Kayu, Naga Balimbur, Jajumputan, Turun Dayang, Kambang Tampuk Manggis, Daun Jaruju, Kangkung Kaombakan, Sisik Tanggiling, dan Kambang Tanjung.

3. Menjahit jelujur

Setelah pola digambar, kemudian dijahit jelujur menggunakan benang atau bahan perintang lainnya. Jarak menjahitnya sekitar satu sampai dua mili meter atau dua sampai tiga mili meter. Benang-benang yang terdapat pada setiap jahitan pola tersebut ditarik sampai membentuk kerutan-kerutan.

4. Membersihkan kain

Apabila kain yang digunakan mengandung kanji, maka harus dibersihkan terlebih dahulu. Caranya dengan merendam ke dalam air dingin yang telah dicampur kaporit, digosok selama beberapa waktu, kemudian direndam dan dibiarkan selama satu malam.

5. Mewarnai kain

Terdapat tiga cara pewarnaan kain sasirangan, yaitu pencelupan, pencoletan, serta kombinasi keduanya (pencelupan dan pencoletan). Pencelupan digunakan untuk memperoleh satu warna saja, yaitu dengan cara mencelupkan kain ke dalam larutan zat pewarna, kecuali pada bagian kain yang dijelujur—bagian yang dijelujur akan tetap berwarna

putih. Sementara itu, pewarnaan dengan cara dicolet biasanya dilakukan apabila motif yang dibuat memerlukan lebih dari satu warna. Dalam teknik pencelupan dan pencoletan, warna dasar yang bagus pada kain diperoleh dengan mencelupkan kain terlebih dahulu, kemudian dicolet dengan variasi warna sesuai rencana.



Gambar 3.2 Kain Sasirangan

Sumber: <https://lokadata.id/artikel/kain-sasirangan-oleh-oleh-dari-banjar>

Kain sasirangan diberi warna dengan zat pewarna dari bahan-bahan alami, yakni dibuat dari biji, buah, daun, kulit, atau umbi tanaman yang tumbuh liar di hutan atau sengaja ditanam di sekitar tempat tinggal pembuat kain sasirangan. Terdapat 6 warna utama kain sasirangan yang dibuat dari zat pewarna alami, yaitu sebagai berikut.

- a. Kuning, terbuat dari kunyit atau temulawak.
- b. Merah, terbuat dari gambir, buah mengkudu, lombok merah, atau kesumba (sonokeling).
- c. Hijau, terbuat dari daun pudak atau jahe
- d. Hitam, terbuat dari *kabuau* atau *uar*.

- e. Ungu, terbuat dari biji buah Gandaria (dalam bahasa Banjar disebut *Ramania*).
- f. Coklat, terbuat dari *uar* atau kulit buah rambutan

Seiring bejalannya waktu, pewarnaan kain sekarang menuntut warna yang awet dan tidak luncur. Akhirnya, zat warna yang sering digunakan saat ini ialah zat warna *naphтол* dengan garamnya. Bahan lainnya sebagai pembantu menggunakan soda api (NaOH), TRO/Sepritus, dan air panas yang mendidih.

6. Melepas jahitan jelujur

Pada langkah ini, benang-benang jahitan atau ikatan pada kain yang digunakan untuk menjelujur dilepaskan seluruhnya ketika kain sudah terlihat agak kering. Akhirnya, akan terlihat motif-motif bekas jahitan di antara kain tersebut.

7. Mencuci kain

Setelah seluruh jahitan dilepaskan, kemudian kain dicuci sampai bersih. Kain yang bersih ditandai dengan air bekas cucuannya yang jernih atau tidak berwarna lagi.

8. Mengeringkan kain

Langkah selanjutnya yaitu menjemur kain di tempat yang teduh dan tidak terkena paparan sinar matahari langsung.

9. Menyetrika kain

Sebagai penyempurnaan akhir dari proses pembuatan kain sasirangan, kain tersebut disetrika agar menjadi halus, licin, dan rapi.

Setelah selesai dibuat, kain sasirangan biasanya langsung dijual ke pasar. Kain jadi yang dijual tersebut biasanya dalam utuh dengan berbagai motif yang cantik. Selain digunakan secara

pribadi, pembeli kain sasirangan utuh juga dijadikan bahan untuk keperluan souvenir khas Kalimantan Selatan. Adanya penggunaan kain sasirangan untuk pembuatan souvenir diharapkan dapat memberi nilai tambah ekonomis bagi industri kain sasirangan di Kalimantan Selatan khususnya maupun di luar Kalimantan Selatan pada umumnya.

Perjalanan industri kain sasirangan tidak berjalan dengan mulus saja. Kehadiran kain batik dari luar negeri yang sangat mirip dengan kain sasirangan sempat membuat industri ini di Kalimantan Selatan mati suri. Kehadiran sasirangan China sangat mirip dan harga yang lebih murah dibanding kain sasirangan asli Kalimantan Selatan. Seiring berjalannya waktu, industri kain sasirangan sudah kembali menjadi lebih baik lagi. Inilah yang menunjukkan resiliensi atau kemampuan para *entrepreneur* kain sasirangan etnis Banjar untuk tetap mempertahankan industri kebanggaan mereka.

Industri Batu Permata

Kelompok industri batu permata menjadi kelompok industri yang sangat sederhana dan sangat unik, tetapi dapat memberikan hasil atau penghasilan yang sangat luar biasa besar. Industri batu permata yang dimaksud ialah industri pendulangan intan atau penambangan batu mulia. Industri ini masih dijalankan dengan sangat sederhana dan bersifat manual, hanya dibantu oleh mesin sedot air portabel.

Contoh industri intan seperti Intan Galu Cempaka seberat 106 karat tahun 1850, Intan Trisakti seberat 166,72 karat tahun 1965, Intan Galuh Pumpung seberat 98 karat tahun 1990, dan Intan Putri Malu seberat 200 karat tahun 2008. Saat di jual, intan-intan besar tersebut bernilai ratusan miliar rupiah, bahkan hingga puluhan

triliun. Kegiatan industri ini di Kalimantan Selatan dapat ditemukan di Kabupaten Banjar dan Kota Banjarbaru.

Di wilayah administratif Kota Banjarbaru terdapat lokasi penambangan atau pendulangan intan, tepatnya di Kecamatan Cempaka. Sementara itu, di Kabupaten Banjar juga ada lokasi penambangan intan sekaligus tempat penggosokan intan menjadi batu permata/berlian. Lokasinya terletak di Kota Martapura.



Gambar 3.3 Batu Permata Martapura

Sumber: <https://www.goodnewsfromindonesia.id/2021/06/24/berburu-intan-nan-gemerlap-hasil-karya-pengrajin-lokal-di-martapura>

Sebagai ibu kota Kabupaten Banjar, Martapura dikenal secara luas sebagai kota intan karena terdapat lokasi penambangan dan penggosokan intan/batu permata sejak jaman Belanda hingga sekarang. Kegiatan usaha penambangan dan penggosokan intan/batu permata ini sudah dilakukan secara turun-temurun dengan berbagai peralatan tradisional hingga modern.

Masyarakat Kalimantan Selatan melakukan proses pendulangan intan sesuai dengan petunjuk dan pengalaman dari

pendahulu. Terdapat tiga jenis teknik pendulangan, yaitu pasiraman, luang surut, dan luang dalam.

1. Pasiraman merupakan teknik pendulangan yang dilakukan penambang pada musim kemarau, intan diambil dari dasar sungai dengan menyelam berulang kali. Daerah-daerah yang menggunakan teknik pasiraman terdapat di palung-palung sungai Desa Karang Intan, Kecamatan Karang Intan Banjar baru.
2. Luang surut merupakan teknik pendulangan intan yang berada tiak jauh dari permukaan tanah sehingga tidak perlu menggali terlalu dalam. Teknik ini masih dikerjakan dengan proses sederhana, yaitu menggunakan ember berisi air atau ditimba dengan air, kemudian dilakukan pengayakan. Etnis Urang Banjar menyebut proses pengayakan dengan istilah *linggang*. Proses *linggang* dilakukan dengan alat seperti caping yang terbuat dari kayu, disebut dengan pelinggangan. Saat ini, sudah banyak masyarakat yang menggunakan pompa dalam proses *linggang* sehingga area yang dijangkau lebih lebar.
3. Luang dalam merupakan teknik pendulangan yang struktur tanahnya kering, biasanya terletak di lereng-lereng bukit kecil, kandungan intannya berada jauh di dalam tanah. Prosesnya dimulai dengan menggali tanah sampai kedalaman ratusan meter. Hitungan kedalaman penggalian dihitung dengan ukuran tangga. Setiap ukuran tangga biasanya berukuran 1,5 meter. Saat ini, lubang yang paling dalam mencapai 16 tangga.

Proses-proses penambangan di atas tentunya memerlukan pengeluaran biaya yang tidak sedikit. Biaya yang dikeluarkan tersebut akan dibebankan kepada setiap anggota penambang. Mereka melakukan proses penambangan secara bergotong royong, komitmen bersama, dan keluargaan. Nilai kebersamaan merupakan kata kunci sukses dalam proses penambangan. Saat

berhasil mendapatkan intan, maka hasilnya akan dibagi secara merata.

Intan mentah yang diperoleh dari proses pendulangan akan dibawa ke tempat penggosokan untuk digosok. Tempat penggosokan banyak ditemukan di Kota Martapura. Kegiatan usaha penggosokan intan dan batu permata sudah dilakukan secara turun-temurun, mulai dari menggunakan peralatan tradisional hingga modern. Semakin canggih peralatan, tingkat keterampilan, dan kecermatan pengrajin, maka hasilnya akan semakin bagus. Semakin bagus hasil yang diperoleh, maka semakin mahal harga yang ditawarkan.

Pada umumnya, penggosokan intan dilakukan untuk membentuk intan menjadi 58 permukaan sehingga dapat memancarkan pembiasan cahaya secara sempurna. Hasil penggosokan inilah yang disebut dengan berlian atau batu mulia. Batu mulia yang bernilai ekonomi sangat tinggi diminati oleh para penggemar permata sepanjang zaman. Berlian yang bernilai ekonomi tinggi harus memenuhi 4 kriteria standar yang dikenal dengan istilah 4 C, yaitu

1. *cut* (irisan/potongan);
2. *colour* (warna);
3. *clarity* (kejernihan); dan
4. *carat* (bobot atau berat).

Pada awal januari 2008, pendulang intan menemukan intan terbesar dengan bobot 200 karat yang diyakini bernilai jual hingga ratusan miliar. Intan yang ditemukan ini diberi nama Intan Puteri Malu. Penemuan intan puteri Malu inilah yang menjadi salah satu pemicu munculnya masalah besar dan kerugian modal yang luar biasa bagi para *entrepreneur* batu permata. Pada saat itu, ada investasi bodong yang merugikan banyak pihak.

Industri Kuliner Soto Banjar

Soto Banjar merupakan makan khas Kalimantan Selatan yang sangat digemari oleh masyarakat. Soto Banjar sudah dikenal sejak zaman penjajahan kolonial Belanda, terbukti dengan adanya beberapa penjual Soto Banjar yang sudah membuka usahanya sejak tahun 1945. Saat ini, kebanyakan penjual Soto Banjar berada di sekitar pinggiran sungai Martapura.

Dalam perkembangannya, menu satu ini tidak hanya populer di Kalimantan Selatan saja, makanan ini sudah menyebar ke seluruh daerah di pulau Kalimantan dan beberapa daerah di Indonesia. Ada juga penjual Soto Banjar di Kota Banjarmasin yang berjualan di wilayah pasar terapung.



Gambar 3.4 Kuliner Soto Banjar

Sumber: <https://haloborneo/2015/06/11/soto-banjar-khas-banjar-acil-banjar/>

Menu Soto Banjar dapat dinikmati dalam dua pilihan menu, yaitu nasi sop dan soto. Nasi sop disajikan dengan campuran nasi, sedangkan soto disajikan dengan padanan ketupat. Kedua pilihan menu tersebut sama-sama dicampur dengan guyruran kuah yang kental putih sedikit keruh. Kuah Soto Banjar biasanya diberi

campuran susu kental dan kuning telur bebek yang diblender sehingga memberikan sensasi rasa gurih nikmat dan menyehatkan.

Industri Kuliner Katupat Kandangan

Katupat Kandangan merupakan kuliner khas yang berasal dari daerah Kandangan, Hulu Sungai Selatan, Kalimantan Selatan. Kelompok industri kuliner Katupat kandangan masuk dalam analisis domain karena keunikan saat mengonsumsi dan usaha kuliner ini sudah ada sejak tahun 1945. Seperti ketupat pada umumnya, bahan untuk membuat ketupat berasal dari beras. Perbedaan Ketupat Kandangan dengan jenis ketupat lainnya ialah penggunaan ikan gabus (*haruan*) sebagai menu pelengkap. Ikan gabus dipanggang terlebih dahulu sebelum dimasak menggunakan santan. Setelah itu, ikan gabus dan kuahnya disiramkan ke ketupat. Kuliner ini dapat dihidangkan untuk makan pagi, siang, atau malam.

Kuliner Katupat Kandangan terpusat di Kampung Parincahan, Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Di kota ini terdapat sentra warung Katupat Kandangan yang dibuka siang dan malam untuk memenuhi permintaan masyarakat Kandangan. Lebih khusus lagi, hadirnya warung tersebut bertujuan untuk memberikan pelayanan kepada penumpang angkutan antarkota dalam provinsi atau penumpang angkutan bus besar antarkota dan antarpropinsi, mengingat kota ini dilintasi jalan trans Kalimantan.

Katupat Kandangan menjadi salah satu makanan khas Kalimantan Selatan yang sederhana, tetapi sangat mengundang selera. Kuliner ini hanya disajikan dengan guyuran kuah santan kental mirip opor, berwarna kekuningan, dan ditaburi bawang merah goreng. Lauk pelengkapya yaitu ikan haruan goreng atau ikan haruan masak habang—seperti bumbu bali atau bumbu

balado. Ikan haruan merupakan ikan khas Kalimantan Selatan yang mirip dengan ikan gabus di Jawa, sering juga disebut sebagai *iwak kutuk*, tetapi durinya tidak terlalu banyak.

Cara menikmati Katupat Kandangan juga terbilang unik. Bagi masyarakat Kandangan, ketupat ini justru harus disantap dengan tangan meskipun berkuah. Masyarakat Kandangan meyakini jika menggunakan sendok dianggap kurang lezat. Ketupatnya hanya dibelah dua ketika disajikan, kemudian dileburkan dengan tangan.



Gambar 3.5 Kuliner Katupat Kandangan

Sumber: <https://endeus.tv/artikel/ketupat-kandangan-kuliner-khas-dari-kalimantan-selatan>

Beras di Kalimantan Selatan memang tidak pulen seperti beras di Jawa. Saat diolah menjadi nasi, hasilnya tidak akan lengket satu sama lain. Begitu pun ketika dimasak menjadi ketupat, hasilnya akan mudah terpisah lagi. Setelah ketupat berubah seperti nasi, maka buliran nasinya akan menyerap kuah santan sehingga mudah disuap dengan tangan. Hal ini yang menjadikan sensasi

tersendiri ketika menikmati Katupat Kandangan menggunakan tangan.

Keberadaan penjual katupan Kandangan di Kabupaten Hulu Sungai Selatan sudah mulai terlihat ketika memasuki wilayah Kabupaten Hulu Sungai Selatan yang berbatasan langsung dengan Kabupaten Tapin. Ketika memasuki gerbang selamat datang di jalan Jenderal Ahmad Yani Kabupaten Hulu Sungai Selatan atau memasuki wilayah Kota Kandangan, maka sudah mulai terlihat jejeran warung penjual Katupat Kandangan.

Industri Itik Alabio

Kelompok industri Itik Alabio menjadi analisis domain kelompok *entrepreneur* Kalimantan Selatan karena menjadi salah satu sumber penghidupan utama masyarakat di Kabupaten Hulu Sungai Utara. Peternakan ini merupakan salah satu produk unggulan dari pemerintah Kabupaten Hulu Sungai Utara. Aktivitas beternak Itik Alabio merata hampir di seluruh wilayah kecamatan yang ada di Kabupaten Hulu Sungai Utara. Populasi itik ini terbesar ada di Desa Mamar Kecamatan Sungai Pandan dan Sungai Tabukan. Tingkat populasi ternak terbesar mencapai 1,3 juta ekor dengan tingkat produksi telur mencapai 7,7 juta kilogram, serta tingkat produksi daging itik mencapai 303 ribu kilogram.

Itik Alabio merupakan salah satu plasma nutfah unggas lokal yang mempunyai keunggulan sebagai penghasil telur. Itik ini telah lama dipelihara dan berkembang di Kalimantan Selatan. Hewan petelur ini berasal dari persilangan antara itik Kalimantan dengan itik Peking (itik pedaging). Nama Alabio berasal dari sebuah daerah di Kecamatan Sungai Pandan, yakni Alabio. Daerah Alabio merupakan sentra pemasaran itik di Kabupaten Hulu Sungai Utara. Sentra penetasan dan peternakan Itik Alabio terbesar ada di desa Mamar, Kecamatan Amuntai Tengah. Berdasarkan data Dinas

Peternakan Kalimantan Selatan tahun 2008, Itik Alabio berkontribusi terhadap produksi telur sebesar 47,73% dari total produksi telur unggas di Kalimantan Selatan.

Itik petelur ini identik disebut dengan itik rawa karena termasuk jenis itik yang sangat baik dipelihara di daerah rawa. Dibandingkan dengan ternak lainnya, Itik Alabio dikenal sangat adaptif terhadap kondisi lahan rawa sehingga bisa menjadi komoditas potensial. Desa Mamar yang terletak di tengah-tengah aliran Sungai Nagara, salah satu kawasan rawa terluas di Kalimantan Selatan. Rawa di kawasan daerah aliran sungai Nagara berukuran sekitar 500.000 hektare.



Gambar 3.6 Itik Alabio

Sumber: <https://banjarmasin.tribunnews.com/2018/10/14/ini-lho-nama-sebenarnya-dari-itik-alabio>

Sebagai kawasan lahan rawa, sebagian besar masyarakat desa Mamar dan sekitarnya memanfaatkan lahan basah tersebut sebagai area bertani dan beternak itik. Di kawasan tersebut, sistem budidaya Itik Alabio dikategorikan menjadi tiga macam yaitu, ekstensif/tradisional (skala kecil), semi intensif (skala sedang), dan intensif (skala besar). Umumnya, masyarakat Desa

Mamar masih menggunakan sistem ekstensif dalam membudidayakannya. Dalam sistem budidaya ini, jumlah itik yang dipelihara terbatas, hanya sekitar kurang dari 500 ekor per kepala keluarga. Namun, jumlah tersebut relatif akan bertambah apabila telah memasuki masa setelah panen padi karena air akan menggenangi daerah persawahan sehingga wilayah peternakan akan semakin diperluas.

Kehidupan peternak itik di lahan rawa akan sangat akrab dengan air. Berkaitan dengan kandang, ternak pun diasiasi dengan cara membangun kandang lanting di atas genangan air. Disebut sebagai kandang lanting karena kandang ternak ini terbuat dari bambu atau kayu yang dibangun di atas genangan air sehingga mirip seperti lanting. Kandang lanting inilah yang menjadi rumah bagi ternak itik. Pembangunan dan perawatan Itik Albino di atas rawa menjadikan pakan untuk itik juga diperoleh dari air, seperti ikan-ikan kecil, siput air, dan ganggang. Hal ini menjadikan peternak tidak perlu membeli dan menekan biaya produksi.

Pemanfaatan lahan rawa sebagai kawasan budidaya Itik Albino merupakan salah satu bentuk kearifan lokal dari masyarakat Desa Mamar. Selain dapat memaksimalkan fungsi lahan rawa sebagai tempat beternak, juga dapat dijadikan sebagai mata pencaharian atau usaha sampingan bagi masyarakat. Saat ini, diperlukan perhatian dan peran pemerintah/instansi terkait dalam hal pengelolaan usaha ternak Itik Albino. Hal ini bertujuan agar dapat menjadi sebuah industri peternakan dalam skala yang lebih besar, serta didukung dengan pemeliharaan itik secara intensif. Selain itu, juga dapat meningkatkan manajemen pemeliharaan, pemberian pakan, dan pola produksi yang baik. Jika hal ini dilakukan, maka akan menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitarnya, serta meningkatkan pendapatan daerah.

Sejak tahun 1999-an, telah didirikan SPAKU (Sentra Pengembangan Agribisnis Komoditas Unggulan) Itik Albino di

Alabio. Kabupaten Hulu Sungai Selatan dan Hulu Sungai Tengah ditetapkan sebagai dua wilayah yang mempunyai potensi besar dalam mendukung pengembangan Itik Alabio di Kalimantan Selatan. Saat ini, Desa mamar dapat menghasilkan sekitar 50.000 sampai 60.000 ekor bibit itik berupa *day old duck* (DOC) betina setiap minggunya. Hasil ternak ini siap dipasarkan di pusat penjualan, yaitu di Pasar Alabio. Selain sebagai tempat penjualan hasil ternak Itik Alabio, pasar ini juga melayani penjualan bahan-bahan pakan yang dibutuhkan peternak setempat, seperti dedak, sagu, keong rawa, ikan asin, dan pakan komersial; serta sarana produksi peternakan lainnya.

Peternak Itik Alabio tidak berasal dari masyarakat berpendidikan tinggi. Mereka bermodalkan pengalaman beternak yang sudah cukup lama. Pengalaman dan kearifan lokal (*indigenous wisdom*) yang dimiliki peternak, serta kondisi alam yang sangat mendukung merupakan modal yang baik untuk pengembangan Itik Alabio secara berkelanjutan.

Industri Kerbau Rawa

Kerbau Rawa menjadi salah satu komoditas bidang peternakan spesifik lokasi khas dan unik. Hewan ini tersebar di 6 wilayah di Kalimantan Selatan, yaitu Kabupaten Hulu Sungai Utara, Hulu Sungai Tengah, Hulu Sungai Selatan, dan Barito Kuala. Selain berpotensi sebagai penghasil daging dan sumber pendapatan bagi peternak, Kerbau Rawa juga menjadi salah satu objek wisata. Hal ini menunjukkan bahwa ternak kerbau di Kalimantan Selatan memiliki potensi ekonomi yang cukup menjanjikan apabila dikembangkan. Kelompok usaha peternakan Kerbau Rawa sangat ditunjang oleh ketersediaan lahan rawa yang luas di Kalimantan Selatan.

Lahan rawa yang dimiliki merupakan rawa lebak yang sebagian besar tidak dapat dimanfaatkan untuk lahan pertanian dikarenakan hampir sepanjang tahun tergenang air. Kondisi alam ini dimanfaatkan oleh masyarakat yang sudah turun temurun berdomisili di lokasi tersebut dengan cara beternak kerbau, salah satunya yaitu Kerbau Rawa.

Peternak merawat Kerbau Rawa di rawa lebak secara tradisional dengan sistem kalang. Sistem kalang yaitu sistem pengembalaan setengah liar (*wild*, siang hari kerbau dibiarkan berkeliaran di perairan rawa dan malam hari masuk kandang yang dibangun di atas air. Kandang yang digunakan disebut dengan *kalang*. Sistem *kalang* ini diwariskan dari generasi ke generasi secara turun temurun. Hanya pada musim kemarau kerbau tidak tidur di dalam kandang, tetapi tidur di sekitaran kandang saja. Pada musim kemarau juga saat rawa surut atau kering, kerbau tetap digembalakan untuk mencari lokasi yang masih berair atau berlumpur.



Gambar 3.7 Kerbau Rawa

Sumber: <https://jelajahlangkah.com/2021/02/06/keunikan-kerbau-rawa-di-kalimantan-selatan/>

Kalang dibuat dari kayu galam atau bambu, luasnya sesuai dengan jumlah kerbau yang ditampung, umumnya antara 40 sampai 400 meter². Untuk 200 ekor kerbau diperlukan luas *kalang* 4x100 meter. Lantai *kalang* terbuat dari kayu yang harus kuat, serta disangga dengan tiang setinggi 4–6 meter lebih tinggi dari muka air tertinggi di rawa sehingga lantai selalu dalam keadaan kering. *Kalang* juga dilengkapi dengan tangga miring dan tidak licin untuk memudahkan kerbau naik atau turun. Selain itu, juga dibangun pagar kokoh dengan tinggi 1–1,25 meter di pinggir *kalang*. Bagian sudur ujung *kalang* dibuat tempat khusus untuk perawatan kerbau yang sakit atau induk yang akan melahirkan dan menyusui. Biasanya, kerbau yang sedang hamil akan dirawat secara terpisah untuk menghindari gangguan.

Budidaya dan pengelolaan Kerbau Rawa di Kalimantan Selatan masih sangat sederhana. Oleh karena itu, dibutuhkan sentuhan teknologi untuk dapat memacu produktivitas sehingga dapat menjadi andalan. Populasi kerbau rawa di Danau Panggang saat ini berkisar antara 5000 hingga 10.000 ekor. Keunikan lain dari Kerbau Rawa yaitu diadakannya lomba Kerbau Rawa yang dapat berenang sampai 1 km. Lomba ini biasanya digelar sekitar bulan Agustus setiap tahunnya.

Industri Kerajinan Perahu Jukung

Industri kerajinan Perahu Jukung berpusat di Pulau Sewangi Kalimantan Selatan. Pengrajin Perahu Jukung biasanya menjual jukung sepanjang tujuh meter yang dibalut kombinasi cat aneka warna dengan kisaran harga 4,5 Juta. Masyarakat di Pulau Sewangi telah merubah pelataran rumah atau bantaran sungai menjadi bengkel atau *workshop* tradisional pembuatan jukung. Pembuatan jukung dikerjakan oleh para laki-laki.

Secara administratif, Pulau Sewangi termasuk dalam wilayah Kecamatan Berangas, Kabupaten Barito Kuala, Kalimantan Selatan. Wilayah ini sudah sejak lama menjadi pusat pembuatan jukung. Selain sudah berpengalaman, jukung juga terbuat dari kayu-kayu berkualitas tinggi. Para perajin umumnya mewarisi keahlian turun-temurun sebagai pembuat perahu jukung.

Jukung yang dibuat memiliki daya tarik tersendiri bagi wisatawan mancanegara yang datang ke Kalimantan Selatan. Menurut para turis, jukung-jukung yang dibuat sangat unik dengan bentuk sederhana. Selain itu, jukung juga tidak goyang, terapung stabil, dan tidak terbalik sehingga menarik wisatawan asing untuk datang melihat proses pembuatan jukung. Bahkan, ada juga wisatawan yang berminat membeli jukung tradisional khas Kalimantan Selatan. Kebanyakan turis yang datang berasal dari Eropa dan Korea. Pamor Perahu Jukung buatan Desa Pulau Sewangi memang sudah terkenal sejak puluhan tahun silam. Pengrajin mendapat kemahiran mengolah jukung secara turun temurun.



Gambar 3.8 Perahu Jukung

Sumber: <https://jelajahlangkah.com/2021/02/06/keunikan-kerbau-rawa-di-kalimantan-selatan/>

Proses pembuatan jukung memerlukan waktu yang cukup lama. Satu unit jukung bisa membutuhkan waktu 6 minggu sampai dua tahun lamanya. Waktu pembuatan ini tergantung bahan, ukuran, dan model yang diinginkan. Pemesanan jukung dengan bahan baku dari kayu ulin yang langka akan semakin memperpanjang waktu pembuatan. Selain itu, ukuran dan model jukung juga memengaruhi.

Sebagian besar Perahu Jukung yang sudah selesai diproduksi, dijual tanpa mesin motor tempel. Harga jual disesuaikan dengan dimensi panjang, lebar, dan bahan baku kayu untuk badang jukung. Semakin panjang dan lebar badan jukung, maka harga jualnya pun semakin mahal. Misalnya, jukung sepanjang 6–8 meter yang bahan bakunya kayu meranti/bangkirai dijual seharga 3,5–5,5 juta per unit.

Saat ini, pembeli jukung hanya digunakan untuk kegiatan ke sawah atau memancing, bukan sebagai sarana transportasi utama lagi. Keberadaan jukung tidak dapat digunakan lagi secara maksimal sebagai penunjang keseharian Urang Banjar. Kondisi ini menyebabkan pesanan jukung terus menyusut. Terlebih dengan semakin pesatnya pembangunan infrastruktur jalan dan modernisasi transportasi darat di Kalimantan Selatan.

Keadaan di atas menyebabkan sebagian perajin industri pengolahan jukung memilih menjadi buruh bangunan atau pekerja kasar lainnya. Dalam lima tahun belakang, penjualan jukung rata-rata sebanyak 10 unit dalam setahun. Pembelian jukung biasanya terjadi pada periode Agustus-Desember setelah musim panen padi. Pembuatan jukung semakin sepi karena banyak pelanggan yang beralih menggunakan transportasi darat, serta sulitnya mendapat bahan baku kayu.

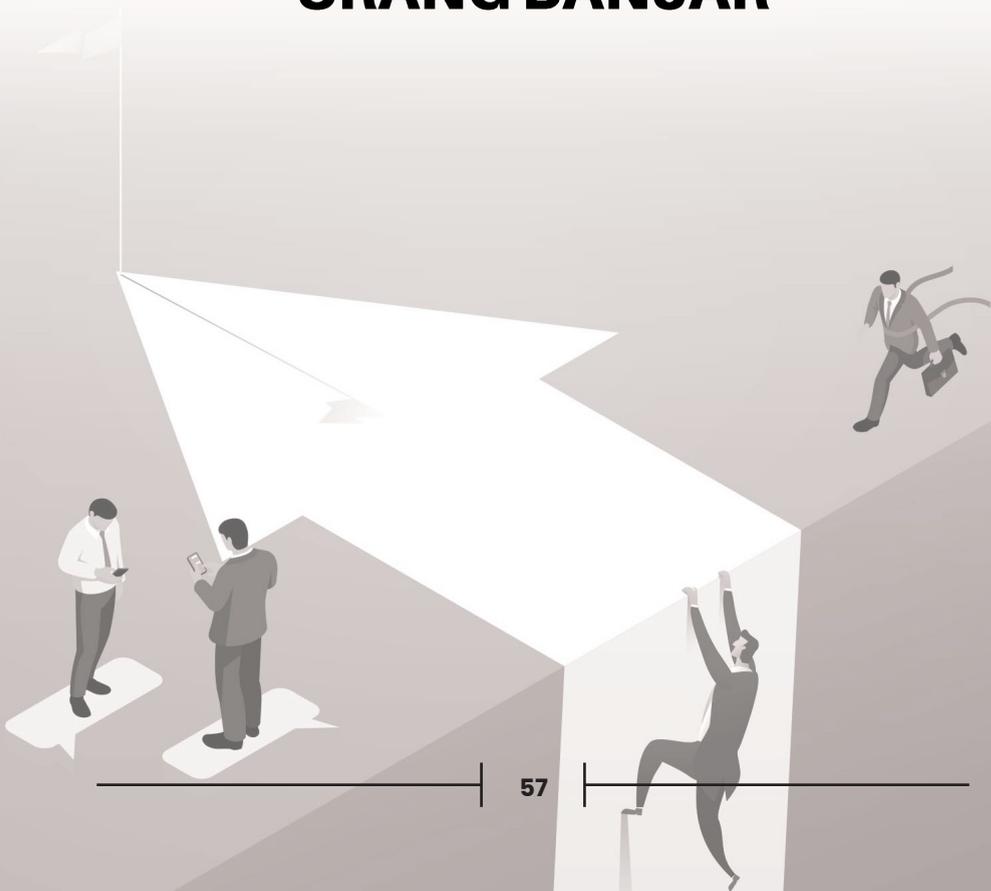


Gambar 3.9 Miniatur Perahu Jukung

Sumber: <https://money.kompas.com/read/2015/07/23/142050027>

Perajin jukung di Pulau Sewangi juga memiliki kreativitas yang tinggi. Selain membuat jukung, para perajin jukung juga berinisiatif membuat miniatur jukung dan kapal sebagai cendera mata bagi wisatawan yang bertandang ke Pulau Sewangi. Kreativitas membuat miniatur jukung tradisional khas Kalimantan Selatan ini menunjukkan bahwa para pengrajin jukung tradisional khas Kalimantan Selatan memiliki jiwa entrepreneur yang fleksibel.

**POLA KEBIASAAN
KESEHARIAN
ENTREPRENEUR ETNIS
URANG BANJAR**



Rutinitas *Entrepreneur* Industri Kain Sasirangan

1. Selalu bangun sebelum azan Subuh dan mandi pagi sebelum salat Subuh.

Bangun lebih pagi memberi waktu bagi *entrepreneur* Kain Sasirangan untuk berpikir lebih tenang dan fokus hingga menyelesaikan banyak tugas rutin. Sebelum azan subuh merupakan suasana yang masih sangat terasa tenang dan damai. Setelah bangun dilanjutkan dengan membersihkan badan/mandi untuk menambah ketenangan dan kesegaran. Pikiran tenang dan badan segar akan sangat membantu untuk segera beraktivitas menjalankan bisnis.

Rutinitas selanjutnya ialah berwudu lalu langsung pergi ke masjid untuk melaksanakan kewajiban salat subuh berjemaah. Sepulang dari masjid akan merasakan ketenangan yang semakin bertambah dengan ketenangan religius. Setiap kali melakukan rutinitas ini, *entrepreneur* Kain Sasirangan merasa berhasil mengalahkan rasa malas dan sukses memanfaatkan waktu, serta berhasil membangun suasana hati, pikiran, dan perilaku untuk siap menghadapi persaingan bisnis dengan tenang hati. Dengan adanya ketenangan hati, maka akan bisa mengatur emosi, termasuk pengaturan emosi saat tertimpa musibah. Pengaturan emosi juga menjadi lebih terpola pada saat melakukan kerja sama, baik kepada mitra kerja maupun kepada pelanggan. Pengontrolan emosi yang baik akan mampu mendatangkan banyak teman dan sahabat. Semakin banyak teman dan sahabat, maka akan semakin banyak rezeki mengalir.

2. Akad jual beli di setiap transaksi bisnis.

Kebiasaan yang dilakukan oleh *entrepreneur* Kain Saringan yaitu melakukan akad jual beli dengan semua pelanggannya. Akad jual beli merupakan salah satu kebiasaan yang membudaya di kalangan masyarakat etnis Banjar Kalimantan Selatan. Akad jual beli tersebut berupa ucapan kesepakatan antara pihak penjual dengan pihak pembeli atas harga, jenis, dan jumlah barang yang dtransaksikan dalam setiap kegiatan jual beli di kehidupan sehari-hari.

Sebagai penjual, *entrepreneur* Kain Sasirangan akan mengucapkan "*ulun jual 20 potong Kain Sasirangan dengan berbagai motif saadanya*". Maka, oleh pihak pelanggan atau pembeli akan berucap "*ulun tukar 20 potong kain seadanya*". Dengan adanya pernyataan berupa akad tersebut, biasanya memberikan kepuasan tersendiri bagi pelanggan karena pelanggan membeli barang yang pasti sesuai dengan keinginan pembeli. Akad ini juga memberikan kepuasan bagi pihak penjual karena telah mampu melayani dan memberikan pemenuhan kebutuhan pelanggan. Akad juga akan mendatangkan berkah dalam dunia bisnis.

3. Selalu bersedekah setiap hari

Kegiatan bersedekah atau berbagi kepada sesama menjadi sebuah kewajiban bagi seorang *entrepreneur*. *Entrepreneur* Kain Sasirangan membiasakan diri member sedekah kepada orang lain yang tidak mampu secara ekonomi setelah selesai salat Subuh. Di sisi lain, pemberi sedekah akan muncul rasa percaya diri, bahkan sedikit memiliki kebanggaan karena telah mampu menolong orang lain dengan sedikit berbagi rezeki. Pemberi sedekah juga akan merasa mampu untuk selalu membantu orang lain dan tidak akan bergantung kepada orang lain. Sedekah mampu memunculkan optimisme dalam

menjalankan bisnis. Namun, optimisme yang dimaksud harus dibangun melalui perencanaan-perencanaan agar bisnis dapat dikembangkan secara optimal.

4. Selalu bersilaturahmi

Rutinitas selanjutnya yang biasa dilakukan oleh *entrepreneur* Kain Sasirangan ialah senantiasa bersilaturahmi kepada keluarga terdekat hingga relasi bisnis di pasar. Sebelum berangkat ke pasar biasanya ia menyempatkan singgah ke rumah keluarga sekadar bersalaman dan menanyakan kabar keadaan keluarga tersebut. Setelah itu dilanjutkan menjalankan rutinitas berjualan di pasar.

Ia juga sering mengundang keluarga dan tetangga untuk hadir dan berkumpul di rumah kediamannya. Selain itu, juga mendatangkan Tuan Guru atau Ulama yang dituakan untuk sedikit memberikan ceramah agama. Dengan demikian, silaturahmi terjalin antara keluarga, tetangga, dan Tuan Guru. Selain mempererat hubungan keluarga, kegiatan ini dapat digunakan untuk saling bertukar informasi tentang berbagai hal yang berhubungan dengan bisnis di pasar maupun tentang peluang-peluang bisnis yang dapat dikembangkan di Kalimantan Selatan.

5. Memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu setiap hari Jumat.

Rutinitas selanjutnya yang selalu dilakukan oleh *entrepreneur* Kain Sasirangan yaitu memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu, terutama pada hari Jumat setelah selesai melaksanakan salat Jumat berjemaah di masjid. Makanan diantar ke panti asuhan, ada juga yang dibagikan langsung ke jalan kepada fakir miskin yang tidak mampu. Menurutnya, kegiatan ini akan memunculkan perasaan

bersyukur yang sangat kuat dan mendalam. Bentuk rasa syukur akan berubah menjadi sikap optimis (*optimism*) dan keyakinan yang kuat bahwa setiap kerja keras pasti tidak akan sia-sia. Rasa syukur muncul saat melihat kebahagiaan yang terpancar dari wajah-wajah anak yatim dan para fakir miskin.

Rutinitas *Entrepreneur* Industri Batu Permata

1. Sebelum tidur selalu membersihkan diri dengan berwudu.

Rutinitas ini sudah dilakukan oleh *entrepreneur* Batu Permata semenjak sekolah di pondok pesantren. Lebih lanjut, ia menjelaskan bahwa membersihkan diri dengan wudu sebelum tidur bisa membantu mendatangkan mimpi yang baik. Mimpi tersebut sering kali dapat dijadikan sebagai petunjuk untuk melakukan kegiatan pendulangan intan. Ia juga mengatakan bahwa mimpi itu tidak bisa dijadikan jaminan pasti untuk menemukan *Galuh*. Sebelum menemukan *Diang Geringasing*, ia mengatakan kalimat berikut satu minggu sebelum menemukan *Diang Geringasing*.

"ulun mimpi disaruduk minjangan batanduk emas, daripada ulun nang mati disaruduk ulun lawan ae. Tanduknya ulun tahani bahimat sampai minjangan manyarah. Lawas banar ulun malawani minjanga tu sampai akhirnya kawa ulun jarat minjangan nya tu. pas bangun awak rasa lapah banar tapi rasa lapang hinak ulun."

(saya bermimpi diseruduk Kijang bertanduk emas, daripada saya mati diserang maka saya lawan, tanduknya saya pegang sekuat tenaga sampai kijangnya kalah menyerah. Sangat lama sekali saya melawan kijang itu sampai akhirnya bisa menjerat kijang itu. Saat bangun tidur seluruh badan terasa sangat capek, tapi bernafas sangat enak.)

2. Selalu bangun sebelum azan Subuh

Kegiatan rutin yang hampir setiap hari dilakukan *entrepreneur* Batu Permat ialah senantiasa bangun tidur saat pagi buta, jauh sebelum azan Subuh berkumandang. Kegiatan ini juga sudah dilakukannya sejak masih di pondok pesantren. Selain karena sudah terbiasa mengikuti sunah Rasulullah saw., ia menganggap bahwa hidup ialah persaingan, siapa yang cepat bergerak maka akan jadi pemenang.

3. Mandi pagi sebelum salat Subuh.

Setelah selesai melaksanakan berbagai rangkaian salat sunah malam, *entrepreneur* Batu Permata akan melanjutkan aktifitas selanjutnya, yakni menuju kamar mandi untuk membersihkan seluruh badan. Ia mengatakan bahwa mandi pagi sebelum salat Subuh untuk membersihkan diri dan menjernihkan pikiran. Menurutnya, pikiran yang jernih dapat membuka peluang-peluang bisnis.

4. Akad jual beli dalam setiap transaksi bisnis.

Salah satu hal yang sangat melekat dengan kehidupan *entrepreneur* Batu Permata ialah selalu mengucapkan akad setiap selesai bertransaksi dalam bisnisnya. Ia mengatakan bahwa pola hidup etnis Banjar ialah pola hidup yang mewarisi kehidupan agamis yang telah ditanamkan oleh seorang tokoh ulama sejak abad ke-18, bernama Syekh Muhammad Arsyad Al Banjari. Para pedagang Batu Mulia Banjar dalam melakukan transaksi jual beli umumnya tidak akan meninggalkan rukun-rukunnya.

Dalam masyarakat Banjar, tanda kesepakatan jual beli terbiasa dengan ucapan juallah (aku jual) dan tukarlah (aku beli) oleh penjual dan pembeli barang. Budaya jual beli mengacu pada syariat Islam yang tertanam dalam masyarakat

Banjar dapat ditemukan dalam transaksi jual beli yang berlangsung di pasar-pasar tradisional Kalimantan Selatan.

5. Selalu bersedekah setiap hari.

Rutinitas lain yang juga sering dilakukan oleh *entrepreneur* Batu Permata ialah bersedekah setiap hari. Ia menjelaskan bahwa rutinitas ini semakin sering dilakukam setelah mengalami kebangkrutan luar biasa. Seluruh modal habis terserap untuk membayar hutang-hutang karena terlibat penipuan berkedok invetasi Batu Mulia.

Rutinitas *Entrepreneur* Industri Kuliner Soto Banjar

1. Selalu bangun sebelum azan Subuh.

Rutinitas bangun lebih awal sudah rutin dilakukan saat awal mulai membuka warung Soto Banjar Ayam Bapukah. *Entrepreneur* Soto Banjar mengatakan, sebagai penjual makanan harus lebih dahulu siap dengan bangun lebih pagi daripada pelanggan sotonya. Jika bangun lebih siang, maka dapat dipastikan para pelanggan yang sudah datang akan berpindah ke tempat lain untuk mencari menu makan pagi. Jadi harus bangun lebih awal untuk dapat memenuhi kebutuhan para pelanggan dengan pelayanan terbaik dan optimal.

2. Mandi pagi sebelum salat Subuh.

Rutinitas mandi pagi sebelum azan Subuh dimaksudkan untuk menjadikan tubuh bersih, segar, dan nyaman. Menurut *entrepreneur* Soto Banjar, kegiatan mandi dapat meningkatkan semangat positif dalam proses melayani pelanggan dengan senyuman.

3. Akad jual beli di setiap transaksi bisnis.

Sudah menjadi kebiasaan *entrepreneur* Soto Bajar dalam melayani pelanggan untuk mengucapkan akad jual beli setiap kali pelanggan selesai membayar makan soto. Ia akan mengucapkan *jual lah seadanya* 'saya jual seadanya' dengan uraian senyum ramah. Maka, pelanggan pun juga menyahuti dengan *nggih tukar pak haji lah* 'ya saya beli Pak Haji'. Sekilas ucapan sangat sepele dan sangat sederhana, tetapi di situlah berkah yang memunculkan kepuasan bagi pelanggan. Ia menambahkan *mun kada ba akad tu rasa ada nang kurang, asa kurang nyaman kurang afdol ja Urang Banjar*, artinya bila tidak melakukan akad jual beli akan ada yang terasa kurang.

4. Selalu bersilaturahmi dan berkumpul setiap malam Jumat.

Warung Soto Banjar Ayam Bapukah terletak di Jalan Pekapuran A dan berdampingan dengan Jalan Pekapuran, berada di lingkungan masyarakat yang cukup religius. Masyarakat di sekitar wilayah Pekapuran memiliki kebiasaan ritual dengan mengadakan amalan membaca surah Yasin berjemaah setiap malam Jumat setelah salat Isya' berjemaah, kemudian dilanjutkan dengan membaca doa-doa tahlil. Rutinitas ritual ini secara tidak langsung membawa kebiasaan bagi warganya untuk bersilaturahmi dengan berkumpul bersama dan beribadah bersama.

Kegiatan rutinitas ini biasa mengambil tempat di rumah salah satu warga dan bergantian setiap malam Jumatnya. Begitu pula dengan *entrepreneur* sebagai warga Pekapuran juga ikut berpartisipasi dalam acara ini. Menurutnya, kegiatan ini dapat mempererat rasa kekeluargaan sesama warga. Terkadang ia berpartisipasi dengan ikut menyumbangkan Soto Banjar untuk dijadikan hidangan yang dinikmati bersama para warga.

5. Selalu bersedekah setiap hari.

Atas saran dari seorang Tuan Guru, *entrepreneur* Soto Banjar dianjurkan memperbanyak sedekah kepada fakir miskin dan para dhuafa. Selama wabah virus flu burung menyebar di Indonesia, kurang lebih selama 40 hari tidak berjualan dan membuat perekonomian keluarga tergoncang. Namun, seiring himbauan pemerintah tentang teratasinya masalah virus flu burung, maka perlahan mulai bisa berjualan Soto Banjar lagi.

6. Memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu.

Entrepreneur memiliki rutinitas sosial yaitu memberi makan anak yatim piatu di panti asuhan dan masyarakat kurang mampu. Kegiatan ini biasa dilakukan setiap hari Jumat. Hari Jumat diambil sebagai hari untuk berbagi makanan didasarkan pada adanya keterangan hadits yang menyatakan bahwa hari Jumat menjadi hari raya anak yatim piatu dan fakir miskin.

7. Menyembelih ayam menghadap kiblat dan mengikuti sunah Rasulullah saw.

Ayam Bapukah/Bapulas yang digunakan oleh *entrepreneur* Soto Banjar merupakan ayam peliharaan sendiri yang dipasok, dirawat, disembelih, dibersihkan, dan dimasak sendiri berdasarkan sunah Rasulullah saw. Sebelum menyembelih, ia sudah berwudu dan sudah menjalankan salat sunah 2 rakaat.

Rutinitas *Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan

1. Selalu bangun sebelum azan Subuh.

Kebiasaan *entrepreneur* Katupat Kandangan selalu bangun lebih awal untuk mengambil air wudu dan melaksanakan

ibadah salat malam. Setelah selesai berdoa, ia langsung ke dapur untuk meramu racikan bumbu untuk keperluan kuah pelengkap dari hidangan Katupat Kandangan. Waktu menjelang pagi dipilih untuk meracik bumbu karena penuh ketenangan sehingga lebih dapat merasakan komposisi ukuran dan takaran aneka macam bumbu dapur. Hal tersebut akan dapat menambah kelezatan, kenikmatan, dan cita rasa dari sajian Katupat Kandangan.

2. Mandi pagi sebelum salat Subuh.

Mandi Subuh dilakukan oleh *entrepreneur* Katupat Kandangan merupakan sebuah rutinitas sejak menikah. Kegiatan ini merupakan sebuah simbol dari dirinya untuk membuang kotoran badan dan kotoran hati agar menjadi bersih dari berbagai sifat iri dengki dan rasa marah.

3. Selalu bersilaturahmi.

Rutinitas lainnya yang biasa dilakukan oleh *entrepreneur* Katupat Kandangan selalu bersilaturahmi dengan tetangga sekitar rumah. Kegiatan ini ia lakukan hampir setiap hari setiap selesai salat Subuh berjemaah di masjid. Bersalam atau berjabat tangan dengan tetangga di masjid setelah salat Subuh berjemaah memberikan rasa nyaman dan tentram.

4. Selalu bersedekah setiap hari.

Bersedekah dapat dikatakan sebagai rutinitas yang selalu dilakukan oleh *entrepreneur* Katupat Kandangan. Kegiatan ini dilakukan sesaat setelah selesai menghitung uang hasil penjualan setiap harinya. Sedekah yang dikeluarkan biasanya berupa uang *gaganjilan* atau uang lebih yang jumlahnya kurang dari Rp.100.000. Sedekah ini biasanya dimasukkan ke

dalam kotak-kotak amal yang tersedia di warung makan Katupat Kandangan miliknya.

5. Memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu.

Setiap hari Rabu pagi merupakan hari yang menggembirakan bagi anak-anak yatim yang berdekatan dengan warung makan *entrepreneur* Katupat Kandangan Hajjah Mursinah. Pada hari tersebut semua anak yatim dan fakir miskin dapat menikmati hidangan Katupat Kandangan yang gurih dan nikmat dengan gratis. Hidangan gratis biasanya diantar ke panti-panti asuhan yang ada di sekitar wilayah warung makan Katupat Kandangannya. Kegiatan ini sudah ia lakukan bertahun-tahun lamanya, tujuannya yaitu untuk saling berbagi. Dengan kegiatan berbagi ini, secara tidak langsung masyarakat yang kurang mampu dan anak yatim akan membagikan informasi tentang keberadaan warung Katupat Kandangan.

6. Akad jual beli dalam setiap transaksi bisnis.

Entrepreneur Katupat Kandangan dapat dikatakan sebagai sosok yang kuat dalam memegang adat kebiasaan dalam menjalankan bisnis. Salah satu kebiasaan yang selalu dilakukan ialah pengucapan akad jual beli. Saat membayar di kasir, para pelanggan sudah pasti akan mendengar kata-kata akad jual beli. Misalnya *juallah*, maka para pelanggan pun biasanya secara spontan akan menjawab *tukar* seolah sudah menjadi kesepakatan tidak tertulis untuk saling mengucapkan akad dan menyepakati terjadinya transaksi jual beli yang resmi. Begitu pula saat melakukan pembayaran atas berbagai tagihan keperluan warung makan Katupat Kandangan miliknya akan mengucapkan *tukarlah*, artinya *kami beli ya*.

Rutinitas *Entrepreneur* Peternak Itik Alabio

1. Tidur dan bangun lebih awal.

Selepas azan salat Isya' berkumandang, *entrepreneur* Peternak Itik Alabio bergegas pergi ke musala untuk menunaikan salat Isya berjemaah, kemudian bergegas untuk tidur. Tujuannya agar dapat terbangun lebih awal, tepatnya pukul 03.00 pagi. Setelah bangun pagi, ia langsung mengambil air wudu dan dilanjutkan dengan menunaikan salat malam. Dilanjutkan dengan memulai rutinitas menyortir telur-telur Itik Alabio. Penyortiran dilakukan untuk memisahkan telur yang siap dikonsumsi dengan telur yang siap untuk di tetaskan. Rutinitas ini biasa berlangsung antara 1 hingga 2 jam. Sebelum azan Subuh berkumandang biasanya rutinitas menyortir telur sudah selesai.

2. Mandi pagi sebelum salat Subuh.

Selesai menyortir telur, *entrepreneur* Peternak Itik Alabio selalu dilanjutkan dengan mandi untuk membersihkan badan, kemudian melaksanakan salat Subuh berjemaah di musala. Selajutnya, ia memberi makan itik-itiknya.

3. Akad jual beli dalam setiap transaksi bisnis.

Entrepreneur Peternak Itik Alabio sudah dipesanan oleh orangtuanya untuk melakukan akad dalam setiap kegiatan jual beli yang dilakukan. Hal ini dilakukan agar bisnis berkah dan terhindar dari bala bencana/musibah yang merugikan usaha.

4. Selalu bersilaturahmi dan bersedekah setiap hari.

Rutinitas bersilaturahmi merupakan agenda rutin dari *entrepreneur* Peternak Itik Alabio. Rutinitas ini dilakukan bersamaan dengan bersedekah kepada warga yang kurang

mampu atau warga yang tertimpa musibah. Dua rutinitas ini bisa dikatakan sebagai rutinitas khas darinya. Setiap kali mendengar ada warga masyarakat yang tertimpa musibah keduakaan, anak sakit, kecelakaan, dan musibah-musibah lain maka dapat dipastikan ia akan berada di sana dan memberikan sedikit bantuan untuk dapat meringankan beban warga yang tertimpa musibah.

Ia juga terlihat sering bepergian ke tempat saudara yang berada di sekitar wilayah Kabupaten Hulu Sungai Utara. Setiap minggu disela waktu lenggangnya, ia biasa mengendarai mobil menuju rumah-rumah saudaranya untuk sekadar menjalin silaturahmi sekaligus bertukar informasi mengenai peternakan Itik Alabio maupun informasi lain. Dalam perjalanan bersilaturahmi, ia biasanya mampir ke panti asuhan atau masjid sekadar mengeluarkan sedekah dan infaq.

5. Setiap menyembelih kerbau atau bebek selalu menghadap kiblat.

Entrepreneur Peternak Itik Alabio dikenal sebagai peternak yang cukup berhasil dan cukup taat dalam menjalankan ibadah. Salah satu kebiasaannya yaitu tidak pernah mau memakan hidangan daging hewan seperti ayam atau bebek bila bukan ia sendiri yang menyembelinya sesuai dengan sunah Rasulullah saw. Ia mengatakan bahwa bila dirinya memakan masakan hewan yang bukan dibelinya sendiri akan terasa sakit dan gatal-gatal.

Dalam menyembelih hewan, ia selalu mengikuti sunah Rasulullah saw. yang dimulai dengan mengambil air wudu; salat sunah dua rakaat; menyiapkan alat pemotong berupa pisau yang sudah diasah menjadi sangat tajam; memposisikan diri dan hewan sembelihan menghadap ke kiblat; dan proses penyembelihan diakhiri dengan memotong urat leher dari

hewan yang disembelih setelah mengucapkan *Bismillahi Allahu Akbar* sebanyak 3 kali. Ia menjelaskan bahwa dengan menyembelih hewan sendiri, seolah mendapatkan jaminan bahwa daging hewan yang akan dimakan menjadi lebih bersih, serta dagingnya lebih empuk dan gurih ketika dimakan.

Rutinitas *Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa

1. Selalu bangun dan mandi pagi sebelum azan Subuh.

Entrepreneur Peternak Kerbau Rawa juga memiliki pola kebiasaan bangun lebih pagi. Kebiasaan ini dikarenakan tidak mau kalah dengan kerbau-kerbau rawa hewan ternak miliknya. Ia juga membiasakan mandi setelah terbangun. Filosofi hidupnya cukup sederhana, yaitu jangan mau kalah sama kerbau rawa. Kerbau rawa itu hewan yang disiplin, pagi pagi sebelum matahari terbit sudah harus berangkat cari makan, sebelum cari makan badan harus bersih dengan mandi sambil berenang. Selesai cari makan pulang ke kalang sebelum matahari terbenam. Itulah kerbau rawa sehari-hari selalu berusaha mengalahkan matahari.

2. Akad jual beli di setiap transaksi bisnis.

Setiap kali tercapai kesepakatan atas harga seekor Kerbau Rawa, maka *entrepreneur* ini akan mengucapkan kata *ulun jual saikung kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian* (saya jual satu ekor kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian). Setelah itu, pembeli kerbau biasanya akan menyahuti dengan ucapan *ulun tukar kerbau rawa pian umur sekian dengan harga sekian* (saya beli kerbau rawanya dengan umur sekian harga sekian).

Menurut *entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa menjadi sebuah kewajiban yang harus dilaksanakan. Pernah terjadi

sebuah peristiwa ketika pihak pembeli tidak bersedia melaksanakan akad jual beli. Saat ini, Kerbau Rawa yang akan dibeli tidak mau bergerak untuk dipindahkan ke kendaraan pengangkut, bahkan ada yang kabur kembali ke danau. Namun, setelah transaksi diakhiri dengan mengucapkan akad jual beli, kerbau yang dibeli tidak memberontak saat digiring naik ke kendaraan.

3. Selalu menyisihkan 2,5% setiap selesai transaksi jual beli.

Kebiasaan rutin selanjutnya yang dilakukan oleh *entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa yaitu menyisihkan 2,5% dari total harga jual setiap selesai akad jua beli dengan pembeli. Uang 2,5% itu dikeluarkan sebagai zakat yang biasanya disalurkan ke lembaga amil zakat, infaq, dan sedekah Kabupaten Hulu Sungai Utara. Sebagian lainnya juga dibagikan langsung kepada fakir miskin yang kurang mampu di sekitar wilayah Kota Amuntai.

Setiap kali mendapatkan kebahagiaan karena Kerbau Rawa laku dijual, ia beranggapan bahwa sudah sepatutnya untuk berbagi kebahagiaan dengan orang lain. Caranya dengan mengeluarkan 2,5% dari sebagian keuntungan kepada masyarakat yang kurang mampu. Ia mengatakan *tarasa ada nang kurang muna kada takaluarakan hak-hak urang nang kada mampu di razaki saurang ni* (terasa ada yang kurang bila tidak membagi atau tidak mengeluarkan hak fakir miskin atau masyarakat kurang mampu).

4. Selalu bersilaturahmi

Entrepreneur ini juga dikenal sebagai sosok yang senang bersilaturahmi dengan tetangga sekitarnya. Ia juga sering membawa sekantong plastik makanan untuk dinikmati bersama-sama di rumah salah satu tetangga. Silaturahmi yang

dilakukan terkadang sampai ke Kota Amuntai untuk sekadar bertamu ke rumah keluarganya. Kegiatan ini dilakukan untuk menyenangkan diri sendiri dan menyenangkan keluarga yang dikunjungi.

5. Setiap menyembelih hewan menghadap kiblat.

Terkadang ada juga pelanggan yang meminta untuk disembelih dan hanya menerima dalam kondisi daging kerbau yang siap untuk dimasak. Untuk memenuhi permintaan, *entrepreneur* ini menyembelih sendiri Kerbau Rawa miliknya. Sebelum menyembelih, biasanya ia berwudu dan melakukan salat sunah Hajat 2 rakaat. Setelah itu, ia dibantu beberapa kerabat untuk merobohkan kerbau dan mengikatnya dengan tali. Posisi kerbau akan dihadapkan untuk menghadap kiblat dan mengucapkan *Bismillahi Allahu Akbar* sebanyak 3 kali ketika menyembelih. Menurutnya, menyembelih Kerbau Rawa berdasarkan sunah Rasulullah saw. akan membawa ketenangan batin. Selama menyembelih dengan mengikuti sunah Rasulullah saw. tidak pernah terjadi hal-hal yang merepotkan.

Rutinitas *Entrepreneur* Industri Kerajinan Perahu Jukung

1. Selalu bangun sebelum azan Subuh.

Selama berkecimpung puluhan tahun dalam industri Perahu Jukung khas Banjar, ia memiliki rutinitas atau kebiasaan seperti para *entrepreneur* lain di Kalimantan Selatan, yaitu bangun pagi sebelum azan Subuh berkumandang. Kebiasaan ini sudah berlangsung sejak ia masih sekolah di pondok pesantren. Saat bangun pagi, ia mendapatkan inspirasi untuk mengolah Perahu Jukung, termasuk inspirasi membuat

miniaturnya. Waktu pagi ia gunakan untuk merenungi pekerjaan, berdoa dan memohon petunjuk hidup kepada Allah Swt.

Ia merenungi nasib perajin industri Perahu Jukung tradisional ke depan, sementara masyarakat luas lebih senang menggunakan transportasi darat dibandingkan naik Perahu Jukung lewat sungai. Ia terus berdoa memohon kepada Allah Swt. hingga akhirnya pemerintah Kota Banjarmasin menggiatkan kembali potensi pasar terapung di beberapa lokasi di seputaran wilayah Kota Banjarmasin. bergeliatnya kembali pasar terapung, berarti sarana Perahu Jukung akan lebih banyak dipergunakan.

2. Mandi pagi sebelum salat Subuh.

Rutinitas ini sudah dilakukannya sejak masih sekolah di pondok pesantren. Mandi dilakukannya untuk menjaga kebersihan diri ketika melaksanakan ibadah salat Subuh. Ia berharap dengan keadaan yang bersih ketika beribadah menghadap Allah Swt., maka juga akan mendapatkan rezeki dari yang bersih juga.

3. Akad jual beli di setiap transaksi bisnis

Setiap selesai menjual Perahu Jukung tradisional hasil buaatannya, ia akan melakukan akad jual beli. Para pelanggannya juga dengan suka rela mengakadkan jual beli yang dilakukannya. Kebanyakan pembeli mengatakan bahwa membeli Perahu Jukung selalu *be akad*. Para pelanggan juga mengatakan bahwa dengan berakad, usia ekonomi dari Perahu Jukung yang mereka beli akan bertahan lebih lama dan sangat langka mengalami kebocoran.

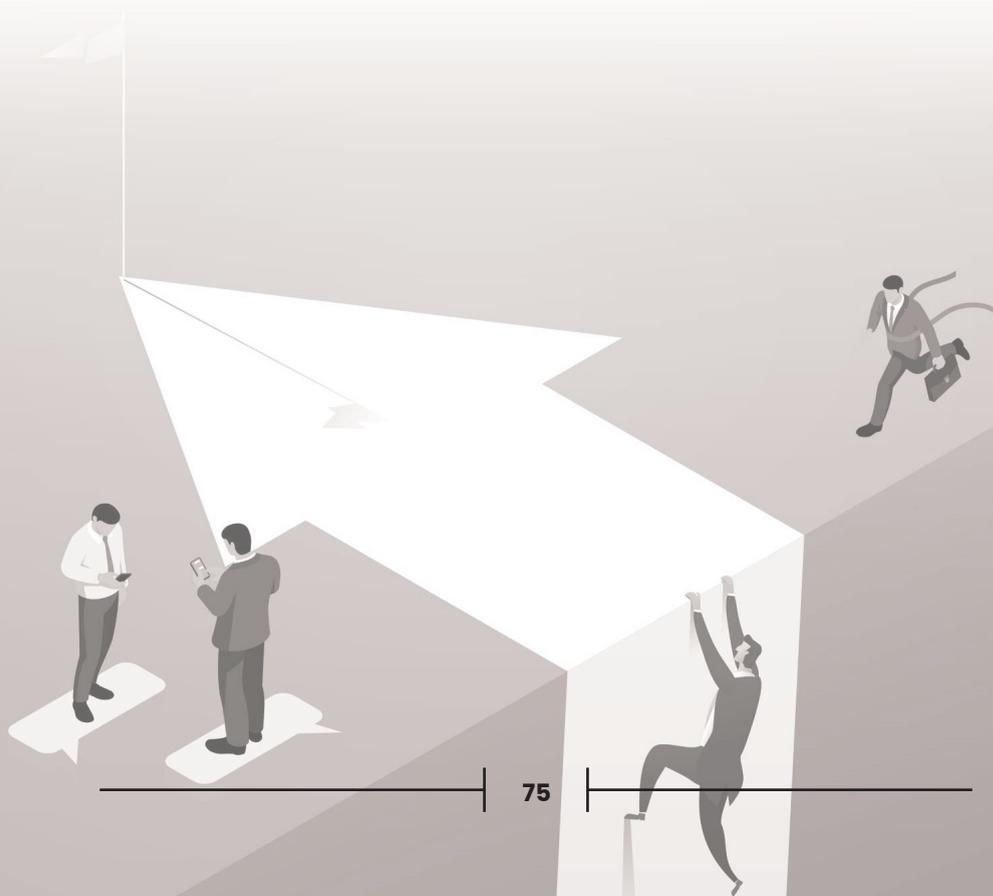
4. Selalu bersedekah setiap hari.

Sebagai *entrepreneur* Perahu Jukung tradisional khas Kalimantan Selatan, ia juga selalu bersedekah hampir setiap hari tanpa peduli terjual atau tidaknya jukung buatannya. Ia memiliki keyakinan bahwa dengan bersedekah akan memancing rezeki dari arah mana saja yang tidak terduga. Salah satu rezeki tidak terduga yang pernah didapatkannya yaitu dengan dihidupkan kembali pariwisata pasar terapung oleh pemerintah Kota Banjarmasin.

5. Selalu bersilaturahmi dan berkumpul setiap malam Jumat.

Masyarakat warga Pulau Sewangi Kabupaten Barito Kuala memiliki suatu kebiasaan rutin di setiap malam Jumat, yaitu menggelar kegiatan silaturahmi antarwarga yang biasanya mengambil tempat di masjid kampung. Rutinitas ini juga diikuti oleh *entrepreneur* Perahu Jukung selaku warga Pulau Sewangi. Dalam acara silaturahmi tersebut, seluruh warga secara berjemaah mengamalkan pembacaan surah Yasin dan lantunan selawat, kemudian dilanjutkan dengan pembacaan doa untuk kemaslahatan bersama.

RESILIENSI *ISTIRJA'* KAYUH BAIMBAI ETNIS URANG BANJAR



Resiliensi *entrepreneur* etnis Urang Banjar dalam pembahasan ini merupakan refleksi terhadap sikap dan tingkah laku dalam mengembangkan usaha di Kalimantan Selatan. Beberapa sikap menjadi kekuatan resiliensi sikap dan mental *entrepreneur* etnis Urang Banjar di Kalimantan Selatan. Disebut resiliensi karena usaha-usaha atau bisnis yang dikelola oleh *entrepreneur* etnis Urang Banjar masih membutuhkan perkembangan agar lebih baik lagi. Kekuatan sikap dan mental yang mengandung resiliensi tersebut dapat dilihat dalam uraian-uraian berikut.

Sikap Ikhlas

Sikap ikhlas merupakan sikap menerima musibah yang datang dan memengaruhi bisnis atau usaha yang dikembangkan. Salah satu *entrepreneur* Urang Banjar pernah mengalami musibah, yaitu semua bisnisnya terbakar ketika kebakaran besar melanda pasar Kujajing Banjarmasin pada tahun 1990-an. Ia mencoba bangkit dengan bersilaturahmi kepada beberapa Tuan Guru. Tuan Guru memberikan anjuran untuk rutin mengamalkan bangun pagi lebih awal, tepatnya pada sepertiga malam untuk mengerjakan ibadah salat malam. Ia juga disarankan memperbanyak kalimat istigfar memohon ampunan, memohon pertolongan, ikhlas, dan memasrahkan semua urusan hanya kepada Allah Swt.

Akhirnya, ia mengikhlaskan takdir yang menimpa, kemudian bangkit dan berani menghadapi para penagih hutang dari Jakarta. Bersifat terbuka, jujur, dan berjanji untuk menyelesaikan semua kewajibannya. Ia langsung mendatangi pihak pusat grosir di Jakarta dan menceritakan musibah yang menimpa, serta

menyatakan sanggup melunasi semua kewajiban hutangnya. Namun, ia meminta waktu untuk pembayarannya. Dalam kesempatan itu, ia meminta agar diberi kepercayaan untuk kembali diberi pasokan barang dagangan. Akhirnya, beberapa pihak pusat grosir Jakarta memberikan kesempatan kembali dan bersepakat.

Sikap ikhlas dari *entrepreneur* di atas terbentuk dari pola rutinitas bangun lebih pagi, selalu mandi pagi sebelum salat Subuh, bersedekah, dan bersilaturahmi dengan ikhlas. Ikhlas dalam menjalani hidup merupakan kunci pokok utama yang dilakukannya. Ketika melakukan seluruh rutinitas dengan ikhlas, maka pada saat-saat mengalami musibah/masalah dalam bisnis akan dapat menjalani dengan ikhlas dan lapang dada.

Musibah besar yang membawa kerugian juga dialami oleh seorang *entrepreneur* Batu Mulia, ia tertipu oleh investasi fiktif. *Entrepreneur* tersebut kehilangan semua harta berharganya. Saat peristiwa penipuan, ia hanya pasrah dan ikhlas menerima takdir hidupnya. *Entrepreneur* tersebut tetap berikhtiar untuk mengembalikan dana titipan masyarakat yang awalnya akan diinvestasikan kepada pelaku investasi fiktif.

Sikap ikhlas terlihat dalam peristiwa ketika bertemu nenek pengemis bersama cucunya yang yatim piatu, sedang sakit dan menangis kelaparan. *Entrepreneur* yang sedang mengalami musibah tadi mengikhhlaskan uang terakhir di dompet sebesar Rp50.000 kepada nenek tersebut. Keikhlasan dalam bersedekah ini yang kemudian mengundang berbagai rezeki besar yang membangkitkannya untuk menghadirkan resiliensi dalam bisnis penambangan dan penggosokan intannya.

Seorang *entrepreneur* kuliner Soto Banjar Ayam *Bapukah* juga pernah menghadapi musibah ketika muncul wabah penyakit flu burung yang menyerang unggas, salah satunya ayam. Merebaknya virus ini membuat banyak masyarakat takut dan menghidar dari makanan yang bahan-bahannya mengandung ayam. Kejadian ini

tentu berpengaruh terhadap usaha Soto Banjar Ayam *Bapukah*. Warung soto ini sempat tutup beberapa waktu.

Berdasarkan saran dari seorang Tuan Guru, *entrepreneur* tersebut tidak langsung menutup usaha soto miliknya. Namun, ia memperbanyak sedekah kepada fakir miskin dan dhuafa. Kurang lebih selama 40 hari ia tidak berjualan, tentu saja ini membuat perekonomian keluarga tergoncang. Akhirnya, pemerintah menginformasikan tentang masalah virus flu burung yang telah teratasi, maka secara perlahan Soto Banjar Ayam *Bapukah* aktif berjualan kembali.

Musibah yang menimpa *entrepreneur* dalam bidang kuliner juga menimpa pemilik usaha Katupat Kandangan, yaitu digusurnya tempat usaha yang sudah strategis. Ia harus berpindah tempat berjualan dan dengan ikhlas menerima kenyataan harus berpindah lokasi. Berdasarkan saran keluarga, diputuskan untuk membeli rumah di wilayah lain, sekaligus membuka warung di depan rumahnya. Namun, kondisi sekitar jalan tidak strategis karena harus masuk dan berbelok ke dalam gang kecil.

Berpindahnya lokasi warung usaha pasti akan berdampak terhadap pelanggan yang datang. Warung Katupat Kandangan yang biasanya ramai menjadi sepi. Sampai akhirnya, sikap ikhlas yang ditanamkan dalam diri *entrepreneur* Katupat Kandangan ini berbuah manis. Banyak pelanggan yang betah dan menyukai tempat berjualan yang asri dan tidak ramai kendaraan seperti di pinggir jalan raya atau di kawasan pusat-pusat keramaian.

Sikap ikhlas juga diterapkan oleh seorang *entrepreneur* peternak Itik Alabio. Musibah terjadi ketika virus flu burung melanda, ia mengalami kebangkrutan karena seluruh itiknya mengalami kematian tiba-tiba secara bersamaan. Hal yang paling tragis ialah Itik Alabio sebagai salah satu jenis unggas tidak laku lagi dijual, bahkan telur itik saja tidak ada yang berani mengonsumsi. Dengan kesadaran diri untuk ikhlas secara penuh,

ia menerima kenyataan bahwa musibah tersebut terjadi sebagai teguran untuk introspeksi diri dan mendekatkan diri kepada Allah Swt.

Tuan Guru juga menganjurkan untuk mengucapkan akad jual beli dalam setiap menutup transaksi jual beli dengan pelanggan. Selain itu, juga dianjurkan untuk bersedekah dan bersilaturahmi. Akhirnya, masalah virus flu burung yang menakutkan dapat dilewati dengan baik.

Sikap ikhlas dalam pembahasan ini juga hadir dari seorang *entrepreneur* peternak Kerbau Rawa. Ia pernah mengalami musibah kerugian bisnis yang luar biasa. Ia tertipu oleh investasi fiktif penjualan *voucher* pulsa telepon seluler sekitar tahun 2003. Musibah tersebut mengakibatkan kerugian yang sangat besar dan menghabiskan seluruh harta yang dimiliki. Dengan ikhlas ia menerima musibah yang menimpa dan berusaha bertahan hidup dengan mengerjakan segala hal yang baik dan dapat menghasilkan uang. Akhirnya, ia dapat bangkit dengan membangun usaha rumah sarang burung walet dan terus beternak Kerbau Rawa.

Sikap Tabah dan Sabar

Sikap tabah merupakan kemampuan untuk tetap kuat bertahan dalam kondisi yang sangat sulit, sedangkan sabar merupakan kemampuan untuk tetap tenang dan tidak tergesa-gesa. Dua sikap ini sudah mejadi bagian dari keseharian *entrepreneur* etnis Urang Banjar.

Sikap tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis diperlihatkan oleh seorang *entrepreneur* pada saat awal bangkit kembali berjualan di pasar Kujajing setelah mengalami kebakaran besar. Ia harus meyakinkan para pelanggan bahwa mampu untuk menyediakan barang dalam jumlah berapa pun besarnya. Meskipun modal tidak ada dan hanya mengandalkan hutang yang

sangat banyak dengan pihak grosir di Jakarta. Selain itu, ketika pihak grosir Jakarta menagih hutang, ia hanya mengandalkan kekuatan doa ketabahan dan kesabaran dalam menjalani bisnis tekstil dan sasirangan.

Untuk dapat memenuhi pesanan, ia harus keluar masuk seluruh pasar yang ada di seluruh kota Banjarmasin. Ketika tidak dapat menemukan di Banjarmasin, ia akan memesan langsung ke pusat grosir Jakarta. Perjalanan ke Jakarta dilakukan dengan menumpang perahu ekspedisi kapal Bugis agar mendapat tumpangan gratis selama 2 hari 3 malam di tengah lautan. Saat tiba di pelabuhan Jakarta, ia harus berjalan kaki menuju pusat grosir. Untuk bertahan hidup dan meyakinkan pihak grosir Jakarta, ia menjadi kuli angkut.

Kesabaran dan ketabahannya terbayar ketika ada pedagang di Tanah Abang yang bersedia memberi kesempatan dan kepercayaan untuk bermitra dengan mereka. Hal yang tidak diduga lagi, hutang yang sebelumnya juga dibebaskan/dilunaskan. Kepercayaan ini merupakan berkah yang sangat bernilai sebagai hasil kesabaran, ketabahan, dan keseriusannya dalam menjalankan bisnis.

Sikap kesabaran dan ketabahan juga hadir dalam seorang *entrepreneur* Katupat Kandangan yang sempat tutup karena keterbatasan modal. Ia mampu tetap berjualan, meskipun hanya sesuai jumlah pesanan saja. Kondisi ini berjalan dalam beberapa waktu. Akhirnya, sekitar tahun 1999 ia dapat merenovasi bentuk dan tatanan kondisi warung. Ternyata, renovasi tersebut membawa kebaikan dengan banyaknya pelanggan yang datang. Akhirnya, ia sudah dapat berjualan tidak sejumlah pesanan lagi.

Seorang *entrepreneur* penjual Kerbau Rawa juga menerapkan sikap tabah dan sabar ketika mempertahankan usaha yang sedang dikembangkan. Bahkan, ia pernah menjadi kuli serabutan di pasar hingga menjadi penjaga rumah sarang burung walet untuk dapat

mengumpulkan modal. Dari usaha menjaga sarang burung walet, akhirnya ia dapat membeli sebuah gubuk kecil di ujung kampung. Gubuk kecil inilah yang menjadi awal kebangkitannya. Di dalam gubuk kecil itu ternyata ada sarang burung walet.

Entrepreneur peternak Kerbau Rawa dalam menyikapi musibah yang menimpa usahanya, ia memegang prinsip *biar ganting asal jangan pagat* yang artinya "meskipun hidup sangat menderita, tetapi ikhtiar harus tetap jalan dan jangan berputus asa". Hasil penjualan sarang burung walet digunakan untuk membeli beberapa ekor kerbau rawa yang ditenakan hingga saat ini.

Entrepreneur Perahu Jukung juga telah menanamkan sikap tabah dan sabar dalam menghadapi musiba yang menerpa bisnisnya. Perkembangan sarana transportasi darat telah mengubah pola mobilitas masyarakat. Masyarakat sudah beralih menggunakan sarana transportasi darat sehingga penggunaan jukung sebagai sarana transportasi sungai ditinggalkan oleh masyarakat Kota Banjarmasin.



Gambar 3.9 Pasar Terapung

Sumber: <https://www.pesonaindo.com/tours/festival-pasar-terapung-banjarmasin/>

Kenyataan tersebut merugikan usahanya sebagai pengusaha Jukung Tradisional khas Kalimantan Selatan. Jukung buatannya nyaris tidak ada pembeli. Namun, ia tetap tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis yang digeluti semenjak tahun 1970. Ia tidak tergoda untuk beralih profesi, meskipun keuntungan dari usahanya semakin menipis. Keadaan berubah saat pasar terapung kembali dihidupkan kembali sebagai destinasi wisata andalan pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan bersama Pemerintah Kota Banjarmasin. Bangkitnya pasar terapung secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap kebutuhan jukung. Akhirnya, saat ini industri jukung yang dijalkannya sudah mulai bergairah kembali.

Sikap Tidak Putus Asa

Putus asa merupakan sikap/perilaku yang merasa bahwa telah gagal atau tidak akan mampu dalam meraih suatu harapan. Artinya, tidak mau berusaha untuk melanjutkan hal yang diinginkan. Putus asa berarti habis harapan, tidak ada harapan lagi. Sikap putus asa sangat berbeda dengan sikap yang ditunjukkan oleh para *entrepreneur* etnis Urang Banjar. Namun, mereka menunjukkan sikap yang tidak mudah putus asa.

Sikap tidak mudah putus asa diperlihatkan oleh seorang *entrepreneur* bisnis tekstil dan sasirangan Kalimantan Selatan. Ia membulatkan tekad untuk membayar seluruh hutang-hutangnya kepada pusat grosir Jakarta. Saat itu, ia mendatangi secara langsung dan bercerita secara jujur tentang peristiwa kebakaran yang menghabiskan seluruh stok barang dagangan di pasar Kuajajing Banjarmasin.

Meskipun beberapa pihak grosir banyak yang menolak untuk memberikan kepercayaan, tetapi ia tanpa putus asa terus berusaha meyakinkan mereka untuk kembali memberikan pasokan barang dagangan dengan cara berhutang dan dibayar

saat barang sudah laku. Akhirnya, ada beberapa pihak grosir yang bersedia untuk memasok barang kepadanya untuk dijual di Banjarmasin.

Seorang *entrepreneur* Batu Intan juga menanamkan sikap tidak mudah putus asa. Terlihat ketika ia bersama para pendulang mengerjakan satu lubang pendulangan intan, satu lubang biasanya berjumlah sekitar 5 orang. Proses pendulangan intan memerlukan kesabaran, keuletan, dan sikap tidak mudah putus asa. Suatu ketika ia bersama para pendulang lainya bekerja berbulan-bulan lamanya, tetapi tidak mendapatkan satu biji pun intan atau berlian. Namun, ia bersama para pendulang tidak berputus asa dan terus bekerja. Akhirnya, ia mendapat beberapa butir intan mentah.

Satu butir intan mentah biasanya seberat 2 karat dan ketika sudah digosok berkurang satu karat. Hasil pendulangan tidak akan cukup dibagi dalam kelompok jika tidak mendapat yang beratnya berpuluh-puluh karat. Namun, ia dan kelompok pendulang lainnya tidak mengenal istilah putus asa dan tidak pernah berhenti untuk terus menggali lubang-lubang pendulangan di Kabupaten Banjar maupun Banjarbaru. Hingga suatu ketika ia menemukan intan berbobot 39,14 karat di lokasi pendulangan Jeranjang, Kecamatan Cempaka, sekitar satu kilometer dari lokasi wisata Pendulangan Pumpung. Intan tersebut ia beri nama *Diang Geringsing*. Harga *Galuh Geringsing* ditaksir sekitar 40 miliar rupiah.

Sikap Yakin

Salah satu kewajiban seorang *entrepreneur etnis* Urang Banjar yaitu bersedekah atau berbagi kepada sesama. Salah satu *entrepreneur* bisnis tekstil dan sasirangan selalu membiasakan diri member sedekah kepada orang lain yang tidak mampu setelah

selesai salat Subuh. Ia bersedekah dengan keyakinan mampu memancing datangnya keberuntungan-keberuntungan dalam bisnis. Melalui bersedekah, kita akan membantu mengatasi sedikit masalah orang lain, secara tidak langsung akan memberi mereka rasa senang.

Di sisi lain, melalui bersedekah akan muncul rasa percaya diri karena merasa mampu untuk selalu membantu orang lain. Selain itu, juga akan dipandang mampu untuk membantu orang lain sehingga akhirnya tidak akan bergantung kepada orang lain. Secara tidak langsung, sedekah secara tidak langsung akan memunculkan optimisme untuk bersaing dalam menjalankan bisnis dan mampu untuk mengatasi permasalahan dalam bisnis. Rasa bersaing dan mampu dalam mengatasi permasalahan bisnis akan membangkitkan keyakinan bahwa setelah kesulitan akan ada kemudahan. Namun, optimisme juga harus dibangun melalui perencanaan-perencanaan yang baik agar bisnis dapat dikembangkan secara optimal.

Sikap Belajar dari Pengalaman

Seorang *entrepreneur* Itik Alabio di Kalimantan Selatan terus belajar dari pengalaman dan mematuhi saran dari kedua orangtua dalam menjalankan usaha. Saat mengalami kebangkrutan, ia teringat pada kebiasaannya dalam menjalankan bisnis. Selama ini, setiap transaksi jual beli tidak pernah di tutup dengan akad jual beli. Padahal, ia sudah diberi tahu oleh orangtua untuk melakukan akad di setiap kegiatan jual beli yang dilakukan. Hal ini dilakukan agar bisnis berkah dan terhindar dari bala bencana/musibah yang merugikan usaha. Mengikuti pesan kedua orangtua ini akhirnya membangkitkan usaha ternak Itik Alabio dan berlangsung hingga sekarang.

Sikap Kolaborasi

Sikap kolaborasi ini hadir dalam diri seorang *entrepreneur* usaha Kain Sasirangan di Kalimantan Selatan. Sejak kemunculan kain batik (Sasirangan Cina) dari luar negeri yang sangat mirip dengan kain sasirangan, membuat industri kerajinan kain sasirangan di Kalimantan Selatan seakan mati suri. Namun, ia tidak menganggap keberadaan kain Sasirangan Cina ini sebagai pesaing. Ia menjadikannya sebagai bagian dari komunitas bisnis dengan melakukan kolaborasi.

Petuah orang tua zaman dulu di Kalimantan Selatan mengajarkan *papadaan kada boleh becakut*, artinya sesama pedagang jangan pernah saling bermusuhan. Hal yang dilakukannya yaitu berusaha meningkatkan kualitas kain sasirangan dengan mengubah dan mengembangkan motif menjadi lebih menarik. Selain itu, ia juga meningkatkan kualitas pewarnaan menjadi lebih berkualitas dan bertahan lama, tetapi harga jual tetap sama.

Peningkatan kualitas tersebut yang akhirnya menjadi kekuatan bagi industri kain sasirangan di Kalimantan Selatan. Hal ini dikarenakan pola dan motif kain Sasirangan Cina sangat kaku dan hasil cetakan. Keadaan inilah yang membuat konsumen pecinta kain sasirangan hanya mau menggunakan kain sasirangan asli buatan tangan.

Sikap kolaborasi juga ditunjukkan oleh seorang *entrepreneur* Soto Banjar ayam *Bapukah* dalam rutinitas kesehariannya menjual soto. Ia melibatkan pedagang sate untuk ikut berjualan di depan warung soto miliknya. Pedagang sate tidak dianggap sebagai pesaing yang akan merebut pelanggan, tetapi memilih untuk berkolaborasi. Hal ini dilakukan karena sering ada pelanggan yang meminta tambahan satu porsi sate ayam. Kondisi ini memperlihatkan bahwa seorang *entrepreneur* ini tidak

menganggap sebagai musuh, tetapi dijadikan sebagai rekan bisnis yang menunjang kinerja bisnis. Selain untuk memenuhi kebutuhan pelanggan warung soto, sikap ini akan memberikan kesempatan kepada pedagang sate ayam untuk ikut maju dan berkembang dalam bisnis.

Lain halnya dengan seorang *entrepreneur* kuliner Katupat Kandangan. Awalnya, ia menganggap penjual Katupat Kandangan lain sebagai pesaing, bahkan dianggap musuh. Sikap antipati yang diperlihatkan waktu itu ternyata membuat pesaing tidak simpatik, bahkan membuat mereka marah. Hingga akhirnya ia harus terusir dari lokasi berjualan karena pesaing tersebut merupakan pihak yang memiliki kewenangan terhadap wilayah lokasi pasar lama. Pengalaman ini menjadi pelajaran yang sangat berarti untuk membangun sinergi yang saling menguntungkan antarpedagang.

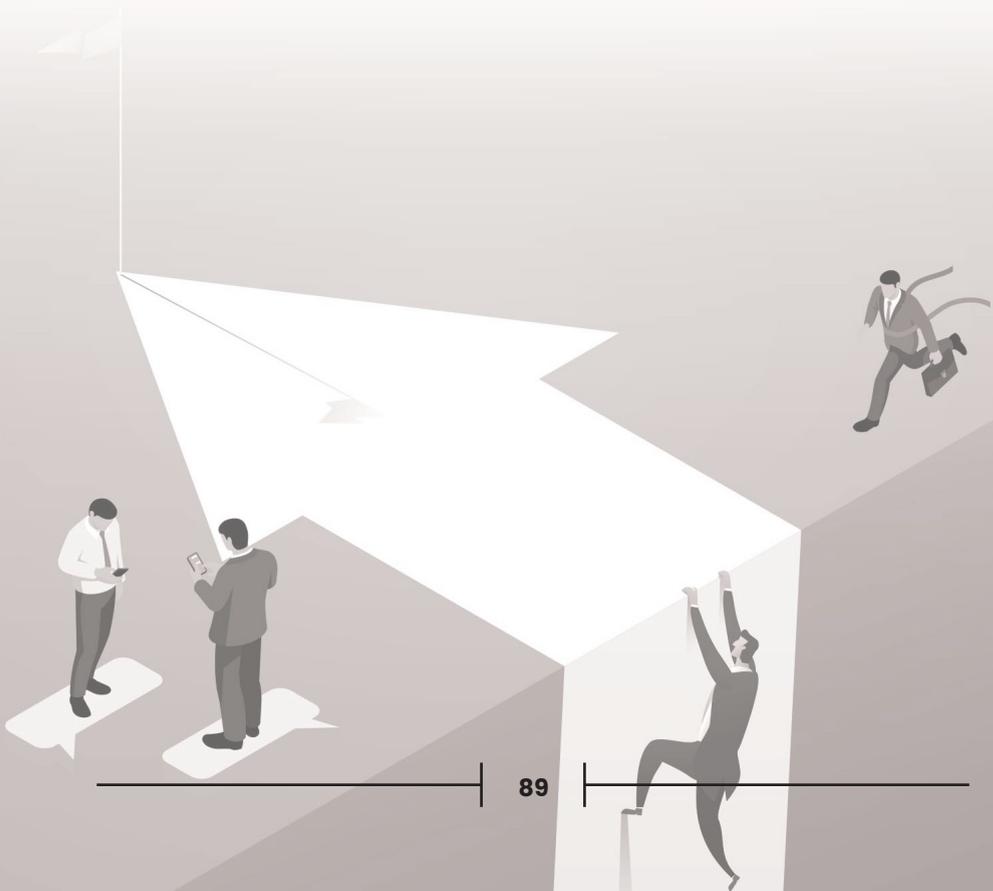
Sementara itu, seorang *entrepreneur* Perahu Jukung juga tidak pernah menganggap orang lain sebagai musuh. Apalagi ketika industri jukung sedang tidak stabil. Saat itu, sesama perajin jukung justru sama-sama tertarik untuk mengkreasikan usaha dengan mengolah miniatur jukung sebagai cendera mata. Pemasaran miniatur jukung yang buatanya dilakukan dengan menitipkannya kepada pedagang pasar terapung di Kota Banjarmasin. Dari kolaborasi tersebut, terlihat kebersamaan antarsesama perajin industri jukung tradisional khas Kalimantan Selatan.

Sikap Ramah

Dalam melakukan bisnis, sering kali berhadapan dengan komplain ketika terdapat kesalahan dalam pesanan. Seorang *entrepreneur* kain sasirangan memiliki banyak pengalaman menghadapi komplain. Namun, ia biasanya dapat menyelesaikan secara kekeluargaan. Ia mengatakan bahwa *segala urusan itu kawa haja dipandirakan*, artinya segala urusan masalah dapat diselesaikan

dengan cara kekeluargaan. Apabila ada pelanggan yang komplain terhadap produk kain sasirangan yang diproduksinya, ia akan merangkul pelanggan tersebut dan menanyakan masalah terhadap pelayanan atas barang produksinya. Keramahan kepada pelanggan inilah yang membawanya menjadi pengusaha sukses hingga sekarang.

KOMPARASI RESILIENSI *ENTREPRENEUR* ETNIS URANG BANJAR



Komparasi Resiliensi Entrepreneur Etnis Urang Banjar dengan Resiliensi Reivich & Shatte

Reivich dan Shatte (2002) mengartikan resiliensi sebagai kapasitas untuk merespons secara sehat dan produktif ketika berhadapan dengan kesengsaraan atau trauma, serta diperlukan untuk mengelola tekanan hidup sehari-hari. Lebih jauh, Reivich dan Shatte menyatakan bahwa resiliensi terdiri dari tujuh kemampuan yang berbeda dan hampir tidak ada satu pun individu yang secara keseluruhan memiliki kemampuan tersebut dengan baik.

1. Kemampuan pengaturan emosi (*emotion regulation*).
Pengaturan emosi merupakan kemampuan untuk tetap tenang di bawah tekanan. Dua hal penting yang berkaitan dengan regulasi emosi ini yaitu ketenangan (*calming*) dan fokus (*focusing*). Seseorang harus tetap tenang saat ditimpa musibah, serta tetap fokus dalam permasalahan.

Apabila kemampuan regulasi emosi ini dikaitkan dengan sikap *entrepreneur* etnis Urang Banjar yang menjadi, maka dapat dilihat ketenangan dalam berbisnis yang terbangun dari kebiasaan mereka. Kebiasaan bangun lebih pagi dan kebiasaan mandi pagi dipercaya membawa ketenangan dalam menjalankan bisnis. Kebiasaan ini dianggap dapat mengalahkan rasa malas sehingga waktu dapat dimanfaatkan dengan baik. Kebiasaan pagi hari tersebut juga akan membangun suasana hati, pikiran, dan perilaku untuk fokus menghadapi persaingan bisnis. Dengan adanya ketenangan hati, maka akan bisa mengatur emosi, termasuk pengaturan emosi saat tertimpa musibah.

Selain itu, pengaturan emosi juga menjadi lebih terpolakan pada saat melakukan kerja sama dengan mitra kerja maupun dengan pelanggan. Pengontrolan emosi yang baik akan mampu mendatangkan banyak teman dan sahabat. Semakin banyak teman dan sahabat akan semakin banyak rezeki yang mengalir.

2. Kemampuan kontrol terhadap impuls (*impuls control*), yaitu kemampuan mengendalikan keinginan, dorongan, kesukaan, serta tekanan yang muncul dari dalam diri seseorang. Individu dengan pengendalian impuls rendah sering mengalami perubahan emosi dengan cepat yang cenderung mengendalikan perilaku dan pikirannya. Individu seperti itu akan mudah kehilangan kesabaran, mudah marah, impulsif, dan berperilaku agresif dalam situasi-situasi kecil yang tidak terlalu penting. Hal ini menjadikan lingkungan sosial di sekitarnya merasa kurang nyaman dan berakibat pada munculnya permasalahan dalam hubungan sosial.

Pengendalian impuls yang dilakukan oleh *entrepreneur* etnis Urang Banjar ditunjukkan dengan kemauan untuk berbagi dengan sesama. Mereka memiliki kebiasaan untuk bersedekah dengan memberikan makan terhadap fakir miskin dan kaum duafa pada hari-hari tertentu. Selain itu, pengendalian impuls juga terlihat dari terbukanya keinginan untuk bersilaturahmi atau menjaga hubungan baik dengan berkumpul bersama. Rutinitas silaturahmi ini membentuk sebuah harmonisasi bagi semua kelompok masyarakat yang berinteraksi dengan *entrepreneur* etnis Urang Banjar. Pengendalian impuls yang juga sudah dilakukan oleh *entrepreneur* etnis Urang Banjar yaitu tidak mau menganggap orang lain atau pesaing sebagai musuh dalam bisnis, tetapi merangkul dan membangun kolaborasi dengan pelaku bisnis yang serupa.

3. Kemampuan menjadi individu yang optimis. Kemampuan ini tercermin dalam diri seseorang yang memiliki harapan di masa depan dan percaya bahwa mereka dapat mengontrol arah hidupnya. Jika dibandingkan dengan individu yang pesimis, individu yang optimis lebih sehat secara fisik, serta lebih jarang mengalami depresi, lebih produktif dalam kerja, dan lebih banyak menang dalam olahraga (Reivich & Shatte, 2002). Optimisme mengimplikasikan bahwa seseorang percaya bahwa ia dapat menangani masalah-masalah yang muncul pada masa yang akan datang.

Kemampuan ini juga tercermin dalam resiliensi *entrepreneur* etnis Urang Banjar, yaitu melalui kegiatan bersedekah. Sedekah yang dilakukan seseorang akan membantu mengatasi sedikit masalah orang lain. Secara tidak langsung, hal ini akan memberi rasa senang kepada orang yang dibantu. Selain itu, juga akan memunculkan rasa percaya diri bagi orang yang selalu bersedekah. Sedekah mampu memunculkan optimisme dalam menjalankan bisnis. Namun, optimisme harus dibangun melalui perencanaan-perencanaan agar bisnis dapat dikembangkan secara optimal.

Kegiatan membagikan makan kepada anak-anak yatim piatu dan kepada fakir miskin akan memunculkan perasaan bersyukur yang sangat kuat dan mendalam. Bentuk rasa syukur ini akhirnya akan menjadi sikap optimis bahwa setiap kerja keras pasti tidak akan sia-sia, serta memberikan hasil dan manfaat bagi orang lain yang kurang mampu.

4. Kemampuan berempati

Kemampuan yang menyatakan bahwa individu mampu membaca tanda-tanda psikologis dan emosi dari orang lain. Empati mencerminkan tingkat kemampuan individu dalam mengenali keadaan psikologis dan kebutuhan emosi orang lain

(Reivich & Shatte, 2002). Seseorang yang memiliki kemampuan berempati akan cenderung memiliki hubungan sosial yang positif.

Kemampuan ini juga sudah ada dalam sikap resiliensi *entrepreneur* etnis Urang Banjar. Terlihat dari cara menanggapi keluhan pelanggan terhadap produk kain sasirangan. Urang Banjar memilih untuk merangkul pelanggan tersebut dan menanyakan masalah atau keluhan terhadap pelayanan atau barang yang diproduksi. Sikap ini menggambarkan bahwa *entrepreneur* Urang Banjar memiliki empati yang sangat baik terhadap keinginan atau kebutuhan dari para pelanggan.

5. Kemampuan melakukan analisis penyebab masalah (*causal Analysis*). Kemampuan yang berhubungan erat dengan analisis penyebab masalah, yaitu gaya berpikir. Gaya berpikir merupakan cara yang biasa digunakan individu untuk menjelaskan permasalahan yang terjadi dalam dirinya. Gaya berpikir dibagi menjadi tiga dimensi, yaitu sebagai berikut.

- a. Personal (saya-bukan saya)

Individu dengan gaya berpikir *saya* merupakan individu yang cenderung menyalahkan diri sendiri terhadap hal yang tidak berjalan semestinya. Sebaliknya, individu dengan gaya berpikir *bukan saya* meyakini penjelasan eksternal terhadap kesalahan yang terjadi.

- b. Permanen (selalu-tidak selalu)

Individu yang pesimis cenderung berasumsi bahwa suatu kegagalan atau kejadian buruk akan terus berlangsung. Sebaliknya, individu yang optimis cenderung berpikir bahwa ia dapat melakukan suatu hal lebih baik dalam

setiap kesempatan, serta memandang kegagalan sebagai ketidakberhasilan sementara.

c. *Pervasife* (semua-tidak semua)

Individu dengan gaya berpikir *semua* akan melihat kemunduran atau kegagalan pada satu area kehidupan ikut menggagalkan area kehidupan lainnya. Sementara itu, individu dengan gaya berpikir *tidak semua* dapat menjelaskan secara rinci penyebab dari masalah yang ia hadapi. Individu yang paling resilien yaitu individu yang memiliki fleksibilitas kognisi dan dapat mengidentifikasi seluruh penyebab yang signifikan dalam permasalahan yang mereka hadapi tanpa terperangkap dalam *explanatory style* tertentu.

Kemampuan menganalisis penyebab masalah atau musibah juga merupakan salah satu kemampuan *entrepreneur* etnis Urang Banjar. Kemampuan ini dapat dilihat ketika seorang *entrepreneur* Itik Alabio mengalami musibah, yaitu matinya seluruh itik ketika virus flu burung menyerang dunia, salah satunya Indonesia. Namun, ia berpikir bahwa bukan karena virus flu burung saja yang menyebabkan usahanya bangkrut, tetapi juga disebabkan oleh tidak adanya akad jual beli yang mendatangkah berkah. Lebih Jauh ia mengatakan bahwa kematian itik-itik Alabio miliknya lebih disebabkan oleh kesombongan dirinya secara pribadi, serta tidak mematuhi pesan dan amanah kedua orangtuanya.

Dari kejadian yang telah menimpa usaha Itik Alabio miliknya, ia mengatakan bahwa dalam menjalankan bisnis juga sangat di perlukan nasehat dan saran dari para orang tua,terlebih orangtua kandung. Nasehat yang masih sangat diingat olehnya yaitu dalam dunia bisnis sangat banyak kesusahan yang akan dihadapi, tetapi di balik kesusahan-

kesusahan itu juga akan akan banyak kemudahan dan keberuntungan. Nasehat ini yang mampu membangkitkan semangatnya untuk kembali menjalankan usaha ternak Itik Alabio. Saat kembali memulai bisnis, ia selalu menggunakan akad jual beli dalam setiap transaksi jual beli, termasuk jual beli telur itik.

6. Kemampuan efikasi diri (*self efficacy*)

Yaitu keyakinan pada kemampuan diri sendiri untuk menghadapi dan memecahkan masalah dengan efektif. Efikasi diri juga berarti meyakini diri sendiri mampu berhasil dan sukses. Seseorang dengan efikasi diri tinggi akan memiliki komitmen dalam memecahkan masalahnya, serta tidak akan menyerah ketika menemukan bahwa strategi pemecahan masalah yang sedang digunakan tidak berhasil.

Bandura (1994) berpendapat bahwa seseorang yang memiliki efikasi diri tinggi akan sangat mudah dalam menghadapi tantangan dan tidak merasa ragu karena ia memiliki kepercayaan yang penuh dengan kemampuan dirinya. Kemampuan ini akan membuatnya cepat menghadapi masalah dan mampu bangkit dari kegagalan yang ia alami.

Kemampuan ini juga tercermin dalam sikap *entrepreneur* Urang Banjar. Tercermin dalam kegiatan membagikan makan kepada anak-anak yatim piatu di panti-panti asuhan dan fakir miskin di jalan. Kegiatan ini memunculkan perasaan bersyukur yang sangat kuat dan mendala. Bentuk rasa syukur tersebut akan dielaborasi menjadi sikap optimis dan keyakinan yang kuat bahwa setiap kerja keras pasti tidak akan sia-sia, serta pasti memberikan hasil dan memberi manfaat bagi orang lain yang kurang mampu.

7. Kemampuan peningkatan aspek positif dalam hidup.

Seseorang yang meningkatkan aspek positif dalam hidup akan mampu membedakan risiko yang realistis dan tidak realistis, serta memiliki makna dan tujuan hidup—mampu melihat gambaran besar dari kehidupan. Individu yang selalu meningkatkan aspek positifnya akan lebih mudah dalam mengatasi permasalahan hidup, serta berperan dalam meningkatkan kemampuan interpersonal dan pengendalian emosi.

Kemampuan peningkatan aspek positif bagi *entrepreneur* etnis Urang Banjar diaplikasikan dalam aktivitas belajar dari pengalaman (*maasi wan papadah urang tuha bahari*). Seperti yang dilakukan *entrepreneur* peternak Itik Alabio yang mau menuruti nasihat kedua orangtuanya untuk melakukan akad disetiap kegiatan jual beli yang dilakukan. Hal tersebut dilakukan agar bisnis berkah dan terhindar dari bala bencana/musibah yang merugikan usaha.

Kemampuan aspek positif dalam berbisnis juga ditunjukkan oleh *entrepreneur* perajin Perahu Jukung khas Kalimantan Selatan. Ia bersama perajin jukung lainnya berusaha untuk bersama-sama mendiversifikasikan atau mengkreasikan usaha dengan mengolah miniatur jukung sebagai cendera mata. Meskipun usaha sampingan ini sekadar menopang pembuatan jukung, tetapi secara tidak langsung sudah menunjukkan sikap mengembangkan kemampuan diri untuk melakukan peningkatan aspek positif dalam berbisnis.

Konsep resiliensi yang muncul atas kebiasaan dari para *entrepreneur* etnis Urang Banjar menunjukkan konsep yang menguatkan konsep resiliensi yang diusulkan oleh Reivich & Shatte. Konsep resiliensi *entrepreneur* etnis Urang Banjar terbentuk secara unik dari keseharian mereka dalam menjalankan

usaha sehari-hari. Resiliensi terbentuk karena adanya kebangkrutan usaha yang menghancurkan usaha mereka, tetapi semua dapat diatasi dengan baik, bahkan mencapai kesuksesan usaha hingga kini.

Komparasi Resiliensi *Entrepreneur* Etnis Urang Banjar dengan Resiliensi Ramirez

Ramirez (2007) berpendapat bahwa untuk mendefinisikan suatu hal dalam analisis konsep pasti diperlukan asal muasal (*antecedents*) dan akibat (*consequences*). Dalam resiliensi, pokok dari asal muasalnya yaitu *adversity* yang diartikan sebagai kesengsaraan atau kemalangan. Tanpa adanya *adversity*, mungkin tidak akan terlahir sebuah resiliensi. Begitu pula dengan akibat-akibat (*consequences*) yang ditimbulkan oleh resiliensi. Pernyataan ini seolah mengesankan bahwa *adversity* mutlak ada dalam kehidupan manusia.

Ramirez (2007) menjelaskan mengenai sifat-sifat resiliensi sebagai berikut.

1. Sifat *Rebounding/reintegration*

Yaitu kekuatan untuk bangkit kembali dengan perubahan yang berkualitas dalam kehidupan setelah adanya kesengsaraan ataupun kesulitan. Echols (1976) mengartikan *rebounding* dengan arti memantul atau melambung. Sifat ini akan selalu muncul dalam segala aspek dari literatur mengenai resiliensi, serta terus mengarah pada hal-hal respons positif. Sementara itu, *reintegration* diartikan sebagai suatu ekspresi yang sering muncul dalam literatur lama, menggambarkan proses setelah gangguan atau kesulitan seseorang ketika ingin kembali ke rutinitas biasa atau kembali beraktivitas secara normal.

Sifat *rebounding/reintegration* atau kekuatan memantul berupa kebangkitan untuk bangkit dari *adversity*/kemalangan ternyata merupakan bagian hidup dari seorang *entrepreneur* peternak Kerbau Rawa yang ikhlas menerima musibah dan berusaha bertahan hidup dengan tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis yang digeluti. Ia mengerjakan apa saja asal menjadi uang, sempat juga menjadi kuli serabutan di pasar hingga menjadi penjaga rumah sarang burung walet untuk dapat mengumpulkan modal.

Dari usaha menjaga sarang burung walet, akhirnya ia dapat membeli sebuah gubuk kecil di ujung kampung. Gubuk kecil ini yang menjadi kebangkitannya karena di dalamnya ternyata terdapat sarang burung walet. Ia menyikapi musibah yang menimpa dengan prinsip *biar ganting asal jangan pagat*, artinya "meskipun hidup sangat menderita, tetapi ikhtiar harus tetap jalan dan jangan berputus asa". Hasil penjualan sarang burung walet tersebut digunakan untuk membeli beberapa ekor bibit kerbau rawa yang ditenakan hingga saat ini.

2. Sifat *high expectancy/self-determination*

High expectancy merupakan sebuah rasa ingin menggapai tujuan dan prestasi dalam kehidupan. Sementara itu, *self-determination* diartikan sebagai suatu perasaan yang terlepas dari keadaan atau hambatan dalam hidup, seseorang tersebut merasa bahwa dia akan mampu mengatasi dan keluar dari hambatan yang sedang dialaminya. Sifat ini tercermin dalam diri seorang *entrepreneur* perajin Perau Jukung. Sebagai perajin jukung tradisional khas Kalimantan Selatan sejak tahun 1970, ia tidak tergoda untuk beralih profesi. Hal ini terjadi karena ia memiliki mimpi (*high expectancy*) bahwa industri

jukung yang digeluti akan dapat diandalkan kembali sebagai sumber penghidupan.

Akhirnya, pada tahun 2015 saat pasar terapung kembali difokuskan sebagai destinasi wisata andalan pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan bersama Pemerintah Kota Banjarmasin, mimpinya terhadap industri jukung menemukan titik terang. Dengan bangkitnya pasar terapung, secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap kebutuhan jukung. Kini, industri jukung yang dijalankannya sudah mulai bergairah kembali. Semua perajin industri jukung di Pulau Sewangi sudah mulai rutin memproduksi untuk memenuhi pesanan-pesanan jukung tradisional Khas Kalimantan Selatan. Produksi jukung ini menjadi *self determination* bagi perajin jukung tradisional khas Kalimantan Selatan di Pulau Sewangi karena kekhawatiran akan punahnya jukung dapat teratasi.

3. Sifat *positive relationship/social support*

Yaitu adanya kesempatan untuk berkomunikasi dan saling memberikan dukungan. Sifat ini oleh *entrepreneur* etnis Urang Banjar diaplikasikan dalam fenomena ramainya Kain Sasirangan China yang terbuat dari mesin. Kemunculan kain batik dari luar negeri luar yang sangat mirip dengan kain sasirangan Kalimantan Selatan ini tidak dianggap sebagai pesaing, tetapi diterima dan dianggap sebagai bagian dari bisnis sasirangan yang dijalani. Bahkan, dianggap sebagai bagian dari komunitas bisnis dengan melakukan kolaborasi.

Di sisi lain, *entrepreneur* etnis Urang Banjar juga berusaha meningkatkan kualitas kain sasirangan dengan merubah dan mengembangkan motif menjadi lebih menarik. Selain itu, mereka juga meningkatkan kualitas pewarnaan menjadi lebih berkualitas dan bertahan lama dengan harga yang tetap sama. Peningkatan kualitas inilah yang menjadi kekuatan bagi

industri kain sasirangan di Kalimantan Selatan. Hal ini terjadi karena Kain Sasirangan Cina memiliki pola dan motif yang sangat kaku dan dicetak. Keadaan inilah yang membuat konsumen pecinta kain sasirang hanya bersedia menggunakan kain sasirangan asli buatan tangan.

4. Sifat *flexibility* yang berarti bisa menangkap esensi dari kemampuan beradaptasi, mampu menyesuaikan diri dengan perubahan, menjadi kooperatif, ramah, dan toleran, serta memiliki emosi yang mudah diatur. Sifat ini memiliki kemampuan untuk beradaptasi dan mampu menyesuaikan dengan perubahan ternyata sudah dilakukan oleh *entrepreneur* etnis Urang Banjar. Salah satunya dilakukan oleh pemilik usaha Soto Banjar. Ia menambahkan ciri baru pada nama kedainya dengan menambahkan kata *Bapukah/Bapulas* pada papan spanduk nama warung. Akhirnya, nama lengkap warung makan Soto Banjar tersebut menjadi Soto Banjar Ayam *Bapukah/Bapulas*. Penambahan kata *Bapulas* ini merupakan bentuk adaptasi dari *entrepreneur* etnis Urang Banjar untuk menyesuaikan diri dengan perubahan akibat munculnya banyak warung makan sejenis. Penambahan kata *Bapulas* menjadi pembeda dan ciri khas tersendiri.

Sifat *flexibility* juga tercermin dalam diri seorang *entrepreneur* Katupat Kandangan. Ia menambahkan jam buka warung sebagai bentuk adaptasi atas permintaan pelanggan. Warung makan Katupat Kandangan tersebut mulai buka pagi pukul 06.30 WITA sampai siang pukul 12.00 WITA. Setelah itu, warung tersebut buka kembali pada sore pukul 17.00 WIT sampai malam pukul 21.00 WITA. Biasanya, warung ini akan padat diserbu pembeli pada hari Jumat, pukul 12.00 WITA saja terkadang sudah habis. Selain itu, warung makan ini juga melayani pesanan melalui aplikasi *online* dan harga tetap

sama dengan membeli langsung. Bentuk pelayanan yang terakhir ini menunjukkan sifat *fleksibility* warung makan Katupat Kandangan tersebut dalam memperlihatkan esensi dari kemampuan beradaptasi, serta mampu menyesuaikan diri dengan perubahan.

5. Sifat *sense of humor*

Merupakan sifat yang memegang peranan penting dalam kemampuan untuk membuat kesulitan menjadi ringan, meningkatkan mekanisme penanggulangan, dan mengatur intensitas reaksi emosional. Sifat ini tercermin dalam diri seorang *entrepreneur* Soto Banjar di Kalimantan Selatan yang berusaha menarik kembali pelanggan yang masih takut untuk makan ayam. Saat itu, ketakutan muncul dikarenakan virus flu burung yang sedang melanda. Warung Soto Banjar mencoba memberikan terobosan baru dalam melayani pelanggan, yaitu dengan menampilkan seni meracik atau seni mengolah soto secara langsung dan terbuka agar dapat dilihat oleh pelanggan. Selain itu, dalam proses melayani pelanggan juga memberikan sedikit hiburan dengan atraksi-atraksi unik dalam meracik dan mengolah Soto Banjar dengan cepat.

6. Sifat *self-esteem* dan *self-efficacy*

Self efficacy merupakan keyakinan terhadap kemampuan individu untuk dapat mengorganisasi dan melaksanakan serangkaian tindakan. Hasil dari manifestasi kemampuan individu untuk dapat mengorganisasi dan melaksanakan serangkaian tindakan akan berwujud menjadi *self-esteem* (harga diri). Sifat *self-efficacy* dalam mempertahankan bisnis yang digeluti ditunjukkan oleh *entrepreneur* peternak Kerbau Rawa. Ia menjalankan usaha peternakan Kerbau Rawa dan beberapa rumah sarang burung walet di Kabupaten Hulu

Sungai Utara, Provinsi Kalimantan Selatan. Bahkan, ia juga pernah menjadi kuli serabutan di pasar hingga menjadi penjaga rumah sarang burung walet untuk dapat mengumpulkan modal. Dari usaha menjaga sarang burung walet tersebut akhirnya dapat membeli sebuah gubuk kecil di ujung kampung. Dari gubuk kecil inilah awal mula kebangkitannya karena di dalam gubuk kecil itu ternyata ada sarang burung walet. Dalam menjalani bisnisnya, ia menyikapi musibah yang menimpa dengan prinsip *biar ganting asal jangan pagat* yang artinya “meskipun hidup sangat menderita, tetapi ikhtyar harus tetap jalan dan jangan berputus asa”. Prinsip ini menunjukkan sifat *self esteem* dari *entrepreneur* etnis Urang Banjar.

Konsep resiliensi dari para *entrepreneur* etnis Urang Banjar menunjukkan konsep yang menguatkan konsep resiliensi Ramirez. Konsep resiliensi Ramirez yang terwujud dalam 6 sifat ini dikuatkan oleh konsep resiliensi *entrepreneur* etnis Urang Banjar yang terbentuk secara unik dari keseharian mereka dalam menjalankan usaha sehari-hari. Terlihat bahwa resiliensi *entrepreneur* etnis Urang Banjar terbentuk karena adanya kebangkrutan sehingga menghancurkan usaha mereka. Namun, semua dapat diatasi dengan pengembangan sikap ikhlas menerima setiap musibah; tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis (*biaram ganting asal jangan pagat*); tidak mudah berputus asa; memiliki keyakinan setelah kesulitan pasti ada kemudahan; belajar dari Pengalaman (*maasi wan papadah urang tuha bahari*); tidak menganggap pesaing sebagai musuh bisnis, tetapi dijadikan bagian dari komunitas bisnis dengan melakukan kolaborasi (*papadaan kada boleh bacakut*); serta selalu bicara dengan ramah setiap ada komplain dari pelanggan (*sagala urusan kawa haja di pandirakan*). Sikap-sikap tersebut berhasil

menjadikan usaha mereka sukses hingga saat ini. Secara ringkas, perbandingan konsep resiliensi Reivich & Shatte, Ramirez, dan etnis Urang Banjar dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 6.1 Perbandingan Teori Resiliensi Reivich & Shatte, Ramires, dan Etnis Urang Banjar

| TEORI RESILIENSI | | |
|---|---|--|
| Reivichs & Shatte | Ramirez | Etnis Urang Banjar |
| Pengaturan Emosi (<i>Emotion Regulation</i>) | <i>Rebounding/ Reintegration</i> | Ikhlaskan menerima setiap musibah yang menerpa bisnis. |
| Kontrol Terhadap Impuls (<i>Impuls Control</i>) | <i>High Expectancy/ Self Determination</i> | Tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis yang digeluti (<i>biaram gantung asal jangan pagat</i>). |
| Optimis (<i>Optimism</i>) | <i>Positive Relationship/Social Support</i> | Tidak mudah berputus asa. |
| Empati (<i>Emphate</i>) | <i>Flexibility</i> | Ada keyakinan setelah kesulitan pasti ada kemudahan. |
| Kemampuan Analisis Penyebab Masalah (<i>Causal Analysis</i>) | <i>Sense of Humor</i> | Belajar dari pengalaman (<i>maasi wan papadah urang tuha bahari</i>). |
| Efikasi Diri (<i>Efication</i>) | <i>Self-Esteem/Self- Efficacy</i> | Tidak menganggap pesaing sebagai musuh bisnis, tetapi dijadikan sebagai bagian dari komunitas bisnis dengan melakukan kolaborasi (<i>papadaan kada boleh becakut</i>). |

| | | |
|---------------------------|--|--|
| Peningkatan Aspek Positif | | Selalu bicara dengan ramah kepada siapa saja, apalagi ketika ada komplain dari pelanggan (<i>sagala urusan kawa haja di pandirakan</i>). |
|---------------------------|--|--|

Pola Pembinaan dan Strategi Penunjang Resiliensi *Entrepreneur* Etnis Urang Banjar

Pembahasan di atas sudah menjelaskan mengenai cara *entrepreneur* etnis Urang Banjar menjadi resilien dalam menghadapi berbagai permasalahan yang sempat membuat bisnis atau usaha mereka bangkrut. Mereka tidak hanya berdiam diri, menerima kenyataan bangkrut, dan menyerah pada keadaan. Namun, mereka mampu untuk bangkit dan tetap eksis, bahkan sukses hingga saat ini. Agar tidak terjadi lagi kebangkrutan seperti yang telah terjadi sebelumnya, maka harus ada beberapa upaya pembinaan yang dapat dilakukan. Upaya yang dapat dilakukan yaitu sebagai berikut.

1. Pelatihan atau pembinaan mengenai kekuatan mental positif untuk para UMKM agar tidak mudah menyerah terhadap berbagai permasalahan bisnis yang dihadapi.
2. Pola pembinaan yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan, seperti literasi manajemen keuangan. Pembinaan ini sangat diperlukan karena *entrepreneur* Urang Banjar pernah mengalami kerugian yang sangat besar disebabkan oleh investasi fiktif. Terlebih lagi, pada era 4.0 sangat memerlukan pelatihan literasi manajemen keuangan, inklusif, dan pengetahuan tentang *fintech*.

3. Perlunya pelatihan manajemen risiko agar dapat memprediksi dan mengatasi berbagai risiko bisnis, terutama untuk menghindari penipuan melalui bisnis fiktif.
4. Perlunya pelatihan strategi promosi dan strategi pemasaran agar dapat memasarkan produk dengan orientasi ekspor. Pelatihan ini berusaha mengajarkan cara menjual produk industri lokal ke berbagai daerah pemasaran dengan biaya sangat murah.
5. Perlunya pelatihan manajemen kepariwisataan. Hal ini dikarenakan beberapa usaha yang dijalankan oleh *entrepreneur* etnis Urang Banjar memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan ke arah kepariwisataan. Misalnya, adanya lomba Kerbau Rawa dan Jukung Tradisional khas Kalimantan Selatan. Melihat potensi yang telah ada tersebut menjadikan pelatihan dan pendampingan kepariwisataan ini mutlak diperlukan.
6. Pola pelatihan sistem pendampingan dengan melibatkan akademisi. Tempat pelatihan dapat dilakukan di beberapa kampus maupun hotel. Pelatihan dapat dilakukan setiap tiga bulan atau enam bulan sekali. Pelatihan-pelatihan yang diberikan kepada masyarakat *entrepreneur* hendaknya dapat dilakukan secara rutin, berkala, dan berkesinambungan.

Keselarasan Resiliensi *Entrepreneur* Etnis Urang Banjar dengan Program Pemerintah

Sebagai sosok *entrepreneur* yang memiliki sikap resiliensi, *entrepreneurship* etnis Urang Banjar dapat dikatakan memiliki kemandirian usaha yang baik. Hal ini sejalan dengan program pemerintah dalam upaya pemberdayaan UMKM, yaitu mewujudkan kemandirian ekonomi dengan menggerakkan sektor-sektor strategis ekonomi domestik.

Kebijakan dalam bidang Koperasi dan UMKM pada tahun 2015–2019 diarahkan untuk meningkatkan daya saing Koperasi dan UMKM. Kebijakan ini bertujuan agar usaha tersebut mampu tumbuh menjadi usaha yang berkelanjutan dengan skala yang lebih besar dalam rangka mendukung kemandirian perekonomian nasional. Kebijakan tersebut dapat dilaksanakan melalui lima strategi berikut.

1. Peningkatan kualitas sumber daya manusia.

Dalam strategi ini, dilakukan penguatan sektor-sektor wirausaha dengan melakukan penataan dan pengembangan dalam bidang lembaga kependidikan. Dapat juga dilakukan dengan mengembangkan pelatihan-pelatihan dan pendampingan dalam mendorong dukungan untuk menaikkan kualitas perorangan yang akan memulai berwirausaha. Selain itu, perlu juga menyediakan dan mendukung ketersediaan alat yang berbasis teknologi agar mampu bersaing dalam hal penataan dan persaingan usaha secara global.

2. Peningkatan akses dan perluasan skema pembiayaan.

Strategi ini dapat dilakukan dengan melakukan pengembangan lembaga pembiayaan/bank koperasi dan UMKM, serta optimalisasi sumber pembiayaan non-bank. Selain itu, diperlukan juga integrasi sistem informasi debitur UMKM dari lembaga pembiayaan bank dan non-bank, serta advokasi pembiayaan bagi koperasi dan UMKM.

3. Peningkatan nilai tambah produk dan jangkauan pemasaran.

Strategi ini dilakukan melalui perluasan penerapan teknologi tepat guna diversifikasi produk berbasis rantai nilai dan keunggulan lokal. Selain itu, diperlukan juga peningkatan penerapan standarisasi produk (Standar Nasional

Indonesia/SNI), sertifikasi (halal, keamanan pangan, dan obat), serta integrasi fasilitas pemasaran dan sistem distribusi domestik maupun ekspor.

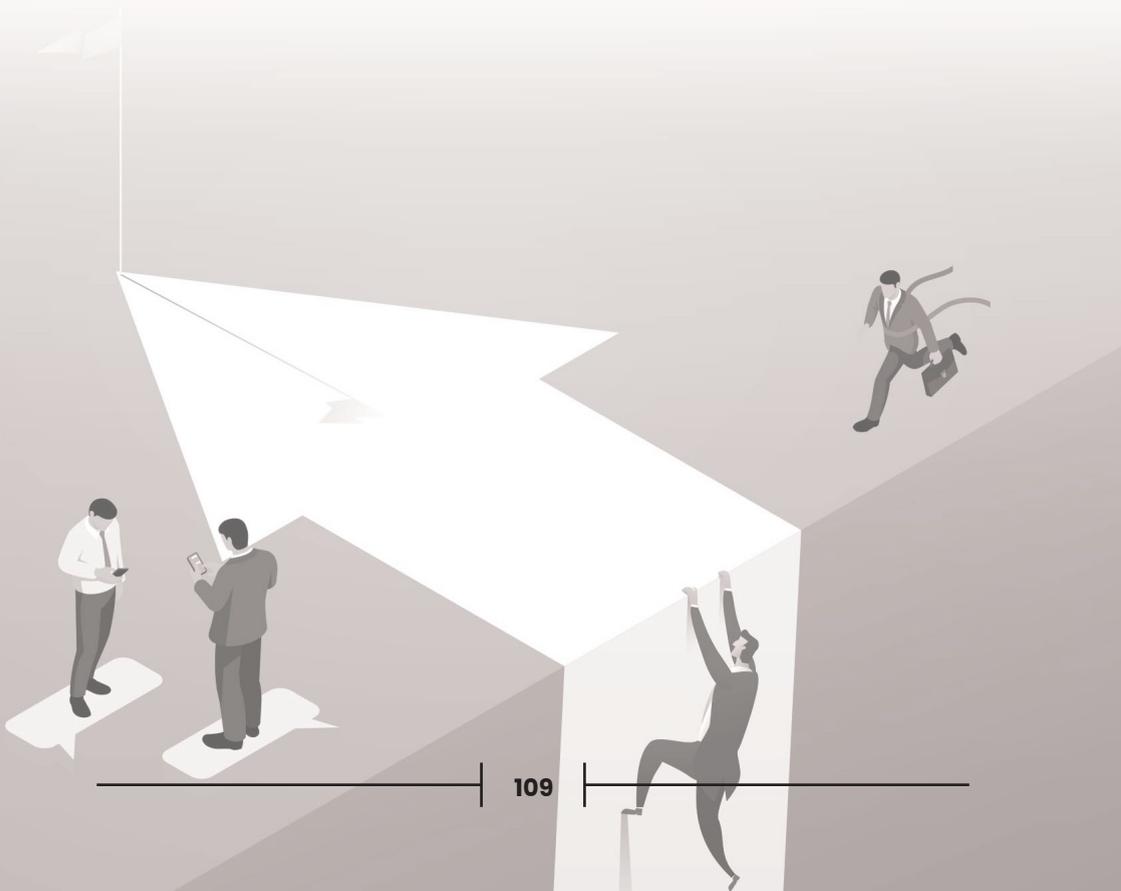
4. Penguatan kelembagaan usaha.

Strategi yang dilakukan melalui kemitraan investasi berbasis keterkaitan usaha (*backward-forward linkages*), serta peningkatan peran koperasi dalam penguatan sistem bisnis pertanian, perikanan, dan sentra industri kecil di kawasan industri.

5. Kemudahan, kepastian, dan perlindungan usaha.

Strategi dengan mengharmonisasikan perizinan sektoral dan daerah; pengurangan jenis; biaya dan waktu; pengurusan perizinan; penyusunan rancangan undang-undang tentang perkoperasian; peningkatan efektivitas penegakan regulasi persaingan usaha yang sehat; serta peningkatan sinergi dan kerja sama pemangku kepentingan (publik, swasta, dan masyarakat) yang didukung sistem terpadu berbasis data koperasi dan UMKM secara sektoral dan wilayah.

DAFTAR PUSTAKA



- Antoncic, B. & Hisrich, R. D. 2003. "Clarifying the Intrapreneurship Concept". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(1), h. 7–24.
- Apriawal, J. 2012. Resiliensi Pada Karyawan Yang Mengalami Pemutusan Hubungan Kerja (PHK)". *EMPATHY*, 1(1).
- Audifax. 2008. *Re-search: Sebuah Pengantar untuk "Mencari-Ulang" Metode Penelitian dalam Psikologi*. Yogyakarta: Jalasutra.
- Axford, K. M. 2007. "Attachment, Affect Regulation, And Resilience In Undergraduate Students". Disertasi Walden University.
- Badan Perencanaan Pembagunan Daerah Kota Surakarta. 2012. *Laporan Penyusunan Rencana Detail Tata Ruang Kota (RDTRK) Kawasan II*. Surakarta: BAPPEDA.
- Badan Pusat Statistik Kota Surakarta. 2011. *Surakarta Dalam Angka Tahun 2011*. Surakarta: Badan Pusat Statistik.
- Banaag, C. G. 2002. "Reiliency, Street Children, and Substance Abuse Prevention". *Journal of Prevention Preventif*, 3.
- Bandura, A. 1994. "Self Efficacy". Ramachaudran (Ed.), *Encyclopedia of Human Behaviour*, 4, h. 71–81.
- Biran, M. Y. 1979. *Apa Siapa Orang Film Indonesia 1926–1978*. Sinematek Indonesia
- Block J, dkk. 1996. "IQ and ego-resiliency: Conceptual and Empirical Connections and Eparateness". *Journal of Personality and Social Psychologi*, 70(2), h. 349–361.

- Bogdan, R. C. & Biklen K. S. 1982. *Qualitative Research for Education : An Introduction to Theory and Methods*. Boston London: Allyn & Bacon, Inc.
- Bungin, H. M. B. 2010. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana Pranada Media Group.
- Burrell, G. & Morgan G. 1979. *Sociological Paradigms and Organizational Analysis: Elements of the Sociology of Corporate Life*. USA: Ashgate Publishing Company.
- Chariri, A. 2009. *Landasan Filsafat & Metode Penelitian Kualitatif*. http://eprints.undip.ac.id/577/1/FILSAFAT_DAN_METODE_PENELITIAN_KUALITATIF.pdf. Diakses pada 06 Juni 2016.
- Chiles, T. H., Bluedorn A. C., & Gupta V. K. 2007. "Beyond Creative Destruction and Entrepreneurial Discovery: A Radical Austrian Approach to Entrepreneurship". *Organization Studies*, 28(4), 67–93.
- Collin, F. 1997. *Social Reality*. USA: Routledge Simultaneously Published.
- Coulon, A. 2008. *Etnometodologi*. Yogyakarta: Lengge.
- Creswell, J. W. 2009. *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Daniela, L. C., Zizi G., & Mariana D. 2008. "Ethnic Entrepreneurship As An Integrating Factor In Civil Society And A Gate To Religious Tolerance: A Spotlight On Turkish Entrepreneurs In Romania". *Journal for the Study of Religions and Ideologies*, 7(20), h.49–79.

- Davidsson, P. 2005. "Methodological Approaches to Entrepreneurship: Past Research and Suggestions for the Future". *Small Enterprise Research*, 13(1), h. 1–21.
- Davis, N. J. 1999. "Resilience: Status of research and research-based programs. Working paper, Center for Mental Health Services, Substance Abuse and Mental Health Services Administration, U.S. Department of Health and Human Services". <http://resilnet.uiuc.edu/library.html>. Diakses pada 13 Juli 2011.
- De, J. H. 1989. *Madura dalam Empat Zaman: Pedagang, Perkembangan Ekonomi, dan Islam*. Jakarta: PT Gramedia.
- Denzin, N. K. & Lincoln, Y. S. 2009. *Handbook of Qualitative Research*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan UKM Kota Tasikmalaya. 2014. *Data Potensi Ekonomi Daerah tahun 2014*.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya. 2012. *Data Potensi Ekonomi Daerah tahun 2012*.
- Djakfar, M. 2012. "Etos Bisnis Etnis Madura Perantauan di Kota Malang: Memahami Dialektika Agama Dengan Kearifan Lokal". Makalah tidak diterbitkan.
- Djokorda, G. R. S. 2014. "Merajut nilai nilai kearifan lokal untuk membangun keunggulan daya saing berkelanjutan (studi etnografi pemasaran pariwisata di Ubud)". Disertasi Program Doktor Ilmu Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.
- Dun, S. J. F. B. 1993. *Small Business Management Fundamentals*. Edisi ke-3. New York: Mcgraw Hill, Inc.

- Echols, J. M. & Hassan S. 1976. *Kamus Inggris-Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Enno M, dkk. 2001. "Motivations and Performance Conditions For Ethnic Entrepreneurship". *Tinbergen Institute Discussion Paper* 48(3).
- Ermina, I. & Sudjatmiko S. 2014. "Nilai Budaya Masyarakat Banjar Kalimantan Selatan: Studi Indigenous". *Jurnal Psikologi Teori dan Terapan*, 5(1), h. 1–6.
- Erni H, dkk. 2013. "Kearifan Lokal Sosial Budaya Masyarakat Minang Pedagang Rantau di Jakarta". *Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil)*, 5.
- Falah, M. 2010. *Sejarah Kota Tasikmalaya 1820-1942*. Uga Tatar Sunda Yayasan Masyarakat Sejarawan Indonesia Cabang Jawa Barat.
- Fatchan, A. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif Pendekatan Etnografi dan Etnometodologi*. Malang: UM Press.
- Garfinkel, H. 1967. *Study Ethnometodology*. New York: Prentice Hall.
- Geoffrey G. M., dkk. 1996. *Kewirausahaan Teori Dan Praktek*. Jakarta: PT. Pustaka Binaman Presindo.
- Gobyah, I. K. 2003. "Berpijak pada Kearifan Lokal". *Balipost*.
- Grotberg, E. H. 1999. *Tapping Your Inner Strength*. USA: New Harbinger Publications. Inc
- Grotberg, E. H. 2003. *Resilience for Today: Gaining Strength from Adversity*. Westport: Preger Publishers.
- Grotberg, E. 1995. *A Guide to Promoting Resilience in Children: Strengthening the Human Spirit. The Series Early Childhood*

- Development : Practice and Reflections*. Edisi ke-8. The Hague: Benard van Leer Voundatio.
- Heritage, J. 1984. *Garfinkel and Ethnometodologi*. Cambridge: Polity Press.
- Hisrich, R. D. & Peters N. P. 1998. *Entrepreneurship*. Edisi ke-4. Missouri: McGraw-Hill.
- Ibrahim, A. 1984. *Persepsi Minangkabau Minangrantau*. Medan: Fa. Madju.
- Ibrahim, H. Z. 2007. *Syarah Hadits Jibril*. Bogor: Ma'had Huroidhoh.
- Iskandar. 2005. "Kewirausahaan Pengusaha Aceh Asal Pidie Di Kota Medan (Suatu Tinjauan Antropologis)". Tesis UNIMED.
- Jabbal, A. 2012. Resiliensi Pada Karyawan Yang Mengalami Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). *Empathy*, 1(1), h. 91–102.
- Jackson, R., & Watkin C. 2004. "The Resilience Inventory: Seven Essential Skills for Overcoming Life's Obstacles and Determining Happiness". *Selection and Development Review*, 20(6), 14.
- Johannes, J. R. 1968. "Hikajat Bandjar A Study In Malay Historiography". *The Hague: Martinus Nijhoof*, h. 228.
- Joharotul, J. 2016. "Ketahanan Industri Bordir di Tasikmalaya: Studi Etika Moral Ekonomi Islami pada Komunitas Tatar Sunda." Disertasi Sekolah Pasca Sarjana Institut Pertanian Bogor.
- John, K. J. 1991. *The Entrepreneurial Organization*. New Jersey: Prentice Hall Englewood Cliffs.

- Karsito, E. 2008. *Menjadi Bintang*. Jakarta: Ufuk Press.
- Kato, T. 2005. *Adat Minangkabau dan Merantau: dalam Perspektif Sejarah*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Kirton, M. 1976. "Adaptors and Innovators: A Description and Measurement". *Journal of Applied Psychology*, 6 (5), h. 622–629.
- Klohnen, E. C. 1996. "Conceptual Analysis and Measurement of the Construct of Ego-Resiliency". *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), h. 1067–1079.
- Kuhn, T. S. 1962. *The Structure of Science Revolution. Peran Paradigma dalam Revolusi Saint*. Bandung: Rosda Karya.
- Kurniawan, I. N., & Vita R. 2008. "Pengaruh Pelatihan Resiliensi terhadap Perilaku Asertif pada Remaja". *Jurnal Psikologi Islam*, 5(1), h. 93–105
- Lubis, N. H. 1998. *Kehidupan Kaum Menak Priangan 1800-1942*. Bandung: Pusat Informasi Kebudayaan Sunda.
- Ludigdo, U. 2007. *Paradoks Etika Akuntan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Mantra, I. B. 1999. *Demografi Umum*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Masten, A. S., & Reed M. G. 2002. *Resilience in Development*. Snyder & Lopez S. J. (Eds.). *The Handbook of Positive Psychology*. England: Oxford University Press.
- Maulidya, M., & Eliana, R. 2013. "Gambaran resiliensi perantau Minangkabau yang berwirausaha di Medan". *Psikologia*, 8(2), 34–39.
- McCubbin, L. 2001. "Challenge to the Definition of Resilience". Paper Presented at the Annual Meeting of the American Psychological Association in San Fransisco.

- McCullough, M. E., Emmons R. A., & Tsang J. 2002. "The Grateful Disposition: A Conceptual And Empirical Topography". *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Moeljadi, P. K., Pramono S. O., & Yuniarsa. 2015. "The Effect Of Government Role As A Mediation Variable In The Relationship Between Orientation Entrepreneurship, Innovation, And Market Orientation On Business Performance (Case Study: Tutul Village, Jember, East Java)". *International Journal of Business, Economics and Law*, 8(2).
- Mohi, S. E. 2015. "Etos kerja orang bugis (Studi kasus pada penambah empang) di Desa Siduwonge Gorontalo". Tesis Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Gorontalo.
- Moleong, L. J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Morris, M. F., Kuratko D. F., & Schindehutte. 2001. "Towards Integration: Understanding Entrepreneurship through Frameworks". *Entrepreneurship and Innovation*, h. 35–49.
- Muhadjir, N. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Yogyakarta: Rake Sarasin.
- Musselman, Vernon A., & Jakson. 1992. *Pengantar Ekonomi Perusahaan Jilid 1*. Edisi ke-9. Jakarta: Erlangga
- Naim, M. 1979. *Merantau: Pola Migrasi Suku Minangkabau*, Yogyakarta: UGM Press.
- Naim, M. 1983. "Adat dan Minang Modern". *Panji Masyarakat* , h. 25–26.

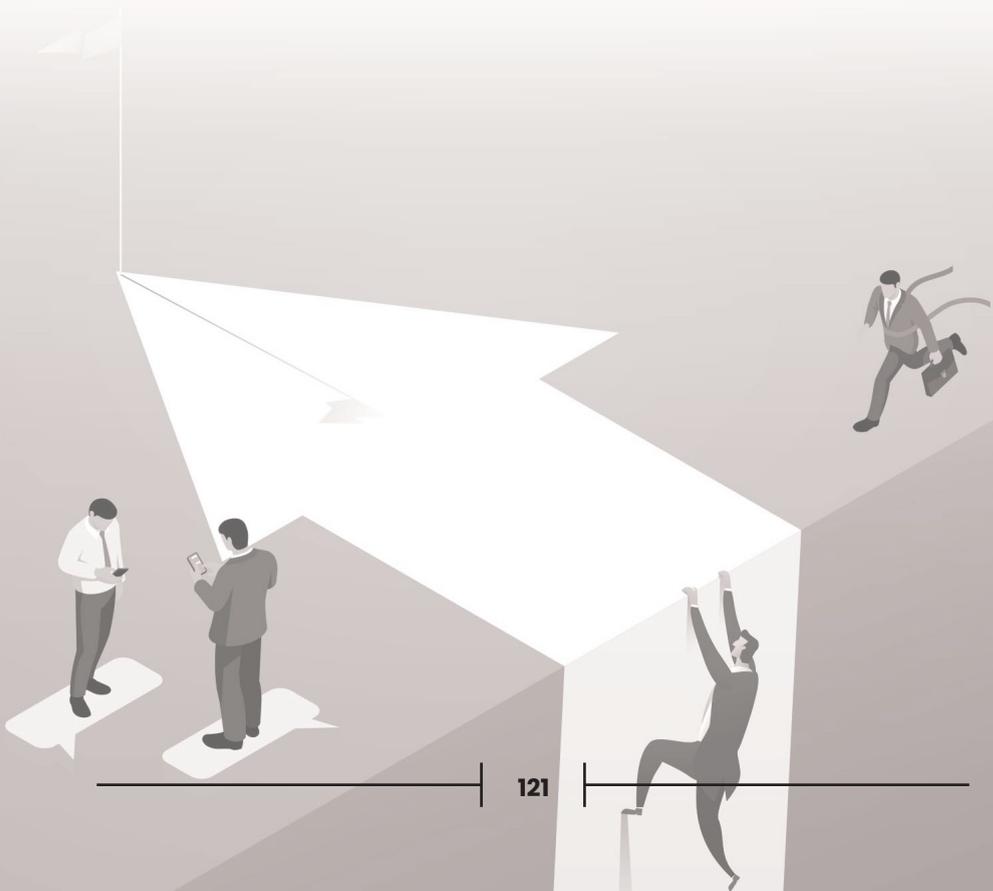
- Nasharuddin, M. 2014. "Ketangguhan Pedagang di Pasar Tradisional dalam Menghadapi Kemajuan Pasar Modern". Disertasi Program Doktor Ilmu Manajemen, Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
- Nurinayanti, R., & Sri S A. 2011. "A Sense of Grateful and Resilience, Analyzing the Effect of Gratitude to Resilience to the Victims of Merapi Eruption in Yogyakarta in 2010". *Proceeding of The International Conference on Psychology of Resilience*.
- Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 07/Per/M-UMKM/VII/15 tentang Rencana Strategis Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah.
- Potter, L. 2000. *Orang Banjar di dan di luar Hulu Sungai Kalimantan Selatan, Sejarah Ekonomi Indonesia Modern*. Jakarta: LP3ES.
- Ramirez, M. E. 2007. "Resilience: A Concept Analysis". *Nursing Forum*, 42 (2), h. 73–82.
- Rawls. 2008. *Ethnomethodology's Program: Working out Durkheim's Aphorism*. Rawls & Littlefield Publishers Inc.
- Reivick, K. & Shatte A. 2002. *The Resilience Factor: 7 Essential Skills for Overcoming Life's Inevitable Obstacles*. New york: Broadway Books.
- Ritzer, G. & Douglas J. G. 2003. *Teori Sosiologi Modern*, *Perpustakaan Nasional*. Jakarta.
- Ritzer, G. & Goodman, D. J. 2012. *Teori Sosiologi : Dari Teori Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Postmodern*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.

- Ritzer, G. 2015. *Etnometodologi Dalam Ilmu Sosial*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Riyanti, B. P. D. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi*. Jakarta: Grasindo.
- Rutter, M. 1999. "Resilience Concept and Finding. Implication For Family Therapy". *Journal Of Family Therapy*, 21, h. 119–144.
- Sam'ani M, dkk. 2003. *Sejarah Banjar*. Pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan.
- Samdin. 2007. "Pemahaman Modal Dalam Praktek Dagang Masyarakat Musli Gu-Lakudo di Sulawesi Tenggara". Disertasi Program Pascasarjana, Program Studi Ilmu, Ekonomi Universitas Brawijaya
- Santana, S. 2010. *Menulis Ilmiah Kualitatif*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Sarbaini. 2014. "Dari Wasaka Menuju Taluba: Konseptualisasi Nilai-Nilai Luhur Suku Banjar Sebagai Sosok Karakter Harapan 'Urang Banua' Perspektif Etnopedagogi." Makalah untuk Seminar Internasional Pendidikan Karakter dalam rangka Dies Natalis FKIP KE 57 tanggal 24 Mei 2014 di Gedung Serba Guna Unlam Banjarmasin.
- Sholahudin, M. 2010. "Pemetaan Daya Saing Pengusaha Muhammadiyah Di Surakarta Benetif". *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 14(1), h. 43–62.
- Solichin, E. 2005. "Kajian Karakteristik Entrepreneurship dan Iklim Usaha serta Kontribusinya terhadap Kemajuan Usaha". Disertasi. Program Studi Ilmu Pertanian Minat Ekonomi Pertanian, Program Pascasarjana Universitas Brawijaya Malang.

- Sopannah. 2014. "Kearifan Lokal dalam Pusaran Modernitas (Studi Kasus: Partisipasi Masyarakat Suku Tengger dalam Proses Penganggaran)". Pidato Ilmiah Rapat Terbuka Senat Universitas Widyagama Malang dalam Rangka Wisuda Program Diploma, Sarjana, dan Pascasarjan Semester Gasal 2013/2014 dan Dies Natalies ke-29 Universitas Widyagama Malang, 29 Maret 2014.
- Spardley. J. P. 2007. *Metode Etnografi*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistyarini, R. I. 2010. *Pelatihan Kebersyukuran Untuk Meningkatkan Proactive Coping Pada Survivor Bencana Gunung Merapi*. Yogyakarta: Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Islam Indonesia.
- Sumartono. 2009. "Sifat, Perilaku Dan Pandangan Masyarakat Jawa Dalam Kehidupan Bermasyarakat Yang Multikultural". Prosiding Seminar Internasional (PIBSI XXXI) Peran Bahasa, Sastra, dan Budaya Indonesia Dalam Menciptakan Kedamaian Masyarakat Multikultural Universitas Panca Sakti, Tegal 9–11 November 2009.
- Suryadinata, L. 2003. *Penduduk Indonesia. Etnis dan Agama Dalam Era Perubahan Politik*. Jakarta: LP3ES.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses, Edisi Ketiga*. Jakarta: Penerbit Salemba.
- Syamsuddin, H. 2002. *Tumenggung dan Pagustian*. Jakarta: LP3ES.
- Syamsuddin, M. 2001. "Agama dan Perilaku Ekonomi Migran Madura di Yogyakarta". *Jurnal Penelitian Agama*, 10(3).

- Titus, M. 1995. *Migrasi Antar Daerah di Indonesia*. Yogyakarta: PPK UGM.
- Tugade, M. M., & Fredrickson B. L. 2004. "Resilient Individuals Use Positive Emotions to Bounce Back from Negative Emotional Experiences". *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 320–333.
- Usman, S. 1979. *Suku Madura yang Pindah ke Umbulsari (Madura III)*. Jakarta: Proyek Peningkatan Sarana Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Waldinger, R. 1990. "Structural oppurtunity or ethnic advantage? Immigrant Business Development in New York. City College and gaduate school-CUNY". *International Migration Review*, 23(1), h. 48–72.
- Walker, L. O. & Avant K .C. 1988. *Strategies for Theory Construction in Nursing*. Edisi ke-2. Norwalk Connecticut: Appleton & Lange.
- Wiersma, W. 1986. *Research Methods In Education: An Introduction*. Massachusetts: Ally & Bacon, Inc.
- Wiyata, A. L. 2002. *Carok: Konflik Kekerasan dan Harga Diri Orang Madura*. Yogyakarta: LKIS.
- Zimmerer, T. W. & Scarborough N. M. 1998. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil, Edisi Bahasa Indonesia*. Jakarta: Prenhalindo.

PROFIL PENULIS



Abdurrahman Sadikin, lahir di Banjarmasin 13 Februari 1979. Anak ketiga dari lima bersaudara, dari pasangan H. Ismail Hasan Utut (Alm) dan ibu Hj. Siti Khamidah. Pendidikannya dimulai di Madrasah Ibtidaiyah Swasta Siti Mariam Banjarmasin, lulus tahun 1991; SMP Negeri 8 Wijaya Kesuma Banjarmasin, lulus tahun 1993; Lulus SMEA Negeri 1 Banjarmasin, lulus tahun 1996; S1 Jurusan Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Lambung Mangkurat, lulus tahun 2001; dan S2 Program Studi Magister Manajemen Konsentrasi Manajemen Keuangan, Program Pascasarjana Universitas Brawijaya Malang, lulus tahun 2005.

Saat ini, ia sudah menyelesaikan pendidikan Program Doktor Ilmu Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang sehingga layak menyandang gelar gelar Doktor di depan namanya. Sejak tahun 2001 hingga saat ini ia menjadi staf pengajar Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin.