

Abdurrahman Sadikin

THE SECRET OF POWER

**RESILIENSI
ISTIRAJA'**

KAYUH BAIMBAI

SEBUAH ANALISIS INDEKSICALITAS DAN REFLEKSIFITAS



**literasi
nusantara**

THE SECRET OF POWER RESILIENSI ISTIRJA' KAYUH BAIMBAI
Sebuah Analisis Indeksikalitas dan Refleksifitas

Penulis : Abdurrahman Sadikin

ISBN : 978-623-329-000-0

Copyright © Februari 2022

Ukuran: 15,5 cm x 23 cm; Hal: viii+ 112

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 Andriansyah

Penata isi : TimyHea

Cetakan 1, Februari 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

Prakata

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah Swt. atas segala rahmatnya sehingga buku ini dapat selesai sesuai waktu yang ditentukan. Selanjutnya sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad Saw. Semoga kita diakui sebagai umatnya dan mendapatkan syafaatnya

Buku ini merupakan *The Secret Of Power* (rahasia kekuatan) resiliensi *Istirja'* kayuh baimbai. Semboyan *Kayuh Baimbai* memiliki makna bahwa setelah menyerahkan diri atas musibah yang menimpa maka langkah selanjutnya adalah tetap menjalankan usaha seperti biasa yang di landasi semangat *Kayuh Baimbai*. *Kayuh Baimbai* merupakan salah satu semboyan masyarakat etnis *Urang Banjar* untuk mau berkerja sama dan bersinergi serta berkolaborasi dengan *stake holder* di sekitar lingkungan untuk dapat mencapai kesuksesan hidup (*haram manyarah waja sampai kaputing*). Penggabungan sikap *Istirja'* dengan pengaplikasian semboyan *Kayuh Baimbai* dalam rutinitas usaha yang dijalankan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* ini menjadikan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang resilien dengan kearifan lokalnya. Diharapkan buku ini dapat bermafaat luas bagi pembaca, khususnya penggiat usaha dalam mengembangkan usaha yang dilakukan

Daftar Isi

Prakata.....	iii
Daftar Isi.....	v
Resiliensi Istirja' Kayuh Baimbai: Resiliensi Entrepreneur Etnis	
Urang Banjar dalam Berbisnis.	1
Ikhlas Menerima Setiap Musibah yang Menerpa Bisnis.....	2
Tabah dan Sabar dalam Mempertahankan Bisnis (<i>Biaram Ganting Asal Jangan Pagat</i>)	6
Tidak Mudah Berputus Asa	9
Ada Keyakinan Setelah Kesulitan Pasti Ada Kemudahan	10
Belajar Dari Pengalaman (Maasi Wan Papadah Urang Tuhan Bahari).....	11
Tidak Menganggap Pesaing Sebagai Musuh Bisnis, Tetapi Dijadikan Bagian Dari Komunitas Bisnis dengan Melakukan Kolaborasi (<i>Papadaan Kada Boleh Bacakut</i>).....	12
Selalu Bicara Dengan Ramah Kepada Siapa Saja Khususnya Saat Ada Komplain Dari Pelanggan (<i>Sagala Urusan Kawa Haja Di Pandirakan</i>).....	14
Analisis Indeksikalitas	15
Tidur Laebih Awal Dalam Kondisi Berwudhu dan	
Selalu Bangun Sebelum Adzan Subuh	15
<i>Entrepreneur</i> Industri Kain Sasirangan	16
<i>Entrepreneur</i> Industri Batu Permata di Martapura.....	17
<i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Soto Banjar.....	19
<i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Katupat Kandangan.....	20

<i>Entrepreneur</i> Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara	22
<i>Entrepreneur</i> Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara	23
<i>Entrepreneur</i> Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala	25
Mandi Pagi Sebelum Sholat Subuh	26
<i>Entrepreneur</i> Industri Kain Sasirangan	26
<i>Entrepreneur</i> Industri Batu Permata di Martapura.....	27
<i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Soto Banjar.....	28
<i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Katupat Kandangan.....	29
<i>Entrepreneur</i> Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara	30
<i>Entrepreneur</i> Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara.....	31
<i>Entrepreneur</i> Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala	33
Akad Jual Beli di Setiap Transaksi Bisnis.....	34
<i>Entrepreneur</i> Industri Kain Sasirangan	35
<i>Entrepreneur</i> Industri Batu Permata di Martapura.....	35
<i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Soto Banjar.....	36
<i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Katupat Kandangan.....	37
<i>Entrepreneur</i> Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara	38
<i>Entrepreneur</i> Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara.....	39
<i>Entrepreneur</i> Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala	40
Selalu Bersedekah Setiap Hari Walaupun Sedikit	41
<i>Entrepreneur</i> Industri Kain Sasirangan	41
<i>Entrepreneur</i> Industri Batu Permata di Martapura.....	42
<i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Soto Banjar.....	44
<i>Entrepreneur</i> Industri Kuliner Katupat Kandangan.....	45
<i>Entrepreneur</i> Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara	45
<i>Entrepreneur</i> Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara.....	46

<i>Entrepreneur</i> Industri Kerajinan Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala	46
Selalu Bersilaturahmi dan Berkumpul Sesama.....	47
Memberi Makan Anak Yatim dan Masyarakat Kurang Mampu Setiap Jum'at Pagi	52
Setiap Menyembelih Hewan Sembelihan Kerbau Atau Bebek Selalu Menyebut Nama Allah dan Menghadap Kiblat	56
Analisis Refleksivitas	58
Refleksivitas Tidur Lebih Awal dalam Kondisi Berwudhu dan Selalu Bangun Sebelum Adzan Subuh.....	60
Refleksivitas Mandi Pagi Sebelum Sholat Subuh.....	66
Refleksivitas Akad Jual Beli di Setiap Selesai Transaksi Bisnis.....	71
Refleksivitas Selalu Bersedekah Setiap Hari Walau Sedikit	78
Refleksivitas Selalu Bersilaturahmi dan Berkumpul	84
Refleksivitas Memberi Makan Anak Yatim dan Masyarakat Kurang Mampu Setiap Pagi Jumat.....	88
Refleksivitas Setiap Menyembelih Hewan Sembelihan Selalu Menyebut Nama Allah dan Menghadap Kiblat	90
The Secret Of Power (Rahasia Kekuatan) Resiliensi Istirja' Kayuh Baimbai.....	94

Resiliensi Istirja' Kayuh Baimbai: Resiliensi Entrepreneur Etnis Urang Banjar dalam Berbisnis.

Resiliensi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dalam buku ini merupakan refleksi atas sikap tingkah laku dan perbuatan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang dipadukan dari analisis indeksikalitas dan analisis refleksifitas. Hasil analisis indeksikalitas dan analisis refleksitas kemudian membentuk beberapa sikap yang menjadi rahasia kekuatan (*The Secret of Power*) resiliensi atas sikap dan mental dari para pelaku *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* di Kalimantan Selatan. Kekuatan sikap dan mental dari para pelaku *entrepreneurship* atau *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* itu membentuk kekuatan untuk bangkit dari keterpurukan usaha. Hal ini kemudian di sebut dengan resiliensi *istirja' Kayuh Baimbai entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* dalam bisnis.

Terbentuknya resiliensi *istirja' Kayuh Baimbai* tentunya melalui proses-proses kehidupan yang cukup panjang dan melelahkan. Namun demikian, proses kehidupan inilah yang menjadi rahasia kekuatan dari resiliensi *istirja' Kayuh Baimbai* itu sendiri. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* menjadi resiliens karena usaha atau bisnis yang di kelola sejak

puluhan tahun lalu tersebut *dituguli* hingga hari ini dan cenderung berkembang menjadi lebih baik serta memiliki lebih banyak cabang atau unit usaha lain. Sedikit mengutip dari buku *Resiliensi Istirja' Kayuh Baimbai (The Power of Entrepreneurs Etnis Urang Banjar untuk Bangkit dari Keterpurukan Usaha)*, kekuatan sikap dan mental *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang resiliens dapat di lihat pada uraian berikut ini (Abdurrahman,2022):

Ikhlas Menerima Setiap Musibah yang Menerpa Bisnis

Sikap ikhlas menerima musibah yang menerpa bisnis adalah sikap dan kekuatan utama yang dimiliki oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*. Seperti yang dilakukan oleh pengrajin industri kain sasirangan. Sikap ikhlas dalam menerima musibah di lakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan ketika semua bisnisnya habis terbakar. Kebakaran besar ini melanda pasar Kujajing yang menjadi salah satu pasar terbesar di Banjarmasin pada tahun 1990-an. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan ini juga mencoba bangkit dengan bersilaturahmi ke beberapa Tuan Guru. Oleh beberapa Tuan Guru, beliau dianjurkan rutin mengamalkan bangun pagi lebih awal tepatnya di sepertiga malam mengerjakan ibadah Sholat Malam dan memperbanyak kalimat Istighfar memohon ampunan dan memohon pertolongan Allah Swt. serta ikhlas dan memasrahkan semua urusan hanya kepada Allah Swt.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan mengikhlaskan takdir yang menimpa dan bangkit dari keterpurukan serta menyelesaikan tanggungan yang ada. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain Sasirangan bersifat terbuka, jujur dan berjanji untuk menyelesaikan semua kewajibanya. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain Sasirangan langsung mendatangi pihak pusat grosir di Jakarta. Sampai di pusat grosir Jakarta, menceritakan musibah

yang menimpa dan menyatakan sanggup dan bersedia melunasi semua kewajiban, namun meminta waktu untuk pembayaran hutang. Di kesempatan itu, beliau minta di beri kepercayaan untuk kembali di beri pasokan barang dagangan dan beberapa pihak pusat grosir Jakarta pun mengiyakan keinginan baik dari beliau.

Sikap Ikhlas *entrepreneur* etnis Banjar ini terbentuk dari pola rutinitas bangun lebih pagi dengan ikhlas, selalu mandi pagi sebelum sholat Subuh dengan ikhlas, bersedekah dengan ikhlas, bersilaturahmi dengan ikhlas. Ikhlas dalam menjalani hidup merupakan kunci pokok utama yang dilakukan oleh *entrepreneur* etnis Banjar. Jadi setelah melakukan seluruh rutinitas dengan ikhlas maka pada saat-saat mengalami musibah atau masalah dalam bisnis pasti akan di jalani dengan ikhlas dan lapang dada karena semua itu adalah kehendak Allah Swt.

Musibah besar yang membawa kerugian juga di alami oleh seorang etnis *entrepreneur* batu mulia. Beliau ditipu oleh investasi fiktif dan kehilangan semua harta benda berharga miliknya. Saat peristiwa penipuan itu menimpa, beliau hanya bisa pasrah dan ikhlas menerima takdir hidupnya. *Entrepreneur* Batu Mulia tetap berikhtiyar untuk mengembalikan dana titipan dari masyarakat untuk di investasikan kepada oknum pengelola investasi batu permata. Awal mulai resiliensi, terlihat ketika berusaha mengamalkan sedekah dengan ikhlas. Pada hari jumat beliau bertemu dengan nenek pengemis bersama cucunya yang yatim piatu yang sedang sakit dan menangis kelaparan. Beliau pun mengikhhlaskan uang terakhirnya di dompet sebesar Rp 50.000 kepada nenek tersebut. Keikhlasan dalam bersedekah ini lah yang kemudian mengundang berbagai rezeki besar yang membangkitkan *Entrepreneur* Batu Mulia untuk resilien di bisnis Penambangan dan penggosokan Intan. Uraian secara panjang lebar tentang bagaimana keikhlasan membentuk resiliensi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* ada di analisis indeksikalitas dan analisis refleksifitas di bab selanjutnya dari buku ini.

Musibah besar yang membawa kepada kebangkrutan usaha juga dialami oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah. Hal ini terjadi pada saat munculnya wabah penyakit flu burung yang menyerang unggas seperti ayam. Merebaknya virus flu burung membuat banyak masyarakat takut untuk memakan ayam. Berbulan bulan lamanya masyarakat takut mengkonsumsi ayam termasuk ayam yang ada pada sajian soto Banjar Ayam bapukah milik *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*. Kejadian inipun berimbas pada warung makan soto banjar ayam bapukah milik *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* ini. Warung Soto banjar ayam bapukah diistirahatkan untuk beberapa waktu dan cukup lama. Namun *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* tidak langsung lantas menutup warung soto banjar miliknya. Atas saran dari seorang Tuan Guru, justru di suruh memperbanyak sedekah kepada fakir miskin dan para dhuafa. Kurang lebih selama 40 (empat puluh hari) tidak berjualan, hal ini membuat perekonomian keluarga goncang. Namun sedekahpun tetap di jalankan hingga seiring himbauan pemerintah tentang teratasinya masalah virus flu burung, maka perlahan Warung Soto banjar ayam bapukah kembali di buka dan mulai aktif berjualan hingga hari ini.

Musibah besar yang menimpa warung makan katupat kandang milik *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* berupa penggusuran tempat usaha yang strategis. warung makan Katupat Kandangan harus berpindah tempat berjualan. Pemilik warung makan katupat kandang inipun harus ikhlas menerima kenyataan harus berpindah lokasi tempat berjualan.

Atas saran keluarga, maka di putuskan untuk membeli rumah di Jalan Cendrawasih sekaligus dijadikan warung tempat berjualan katupat kandang. Lokasi ini bisa dibilang sangat tidak strategis karena masuk membelok ke arah dalam gang kecil. Lokasinya memang sedikit berbelok masuk gang kecil di jembatan Jalan Cendrawasih. Kepindahan lokasi warung tentunya berdampak pada sangat banyak berkurangnya pelanggan, warung

makan katupat kandang sangat sepi pelanggan, berkurangnya jumlah pelanggan ini merupakan musibah lanjutan yang harus diterima dengan Ikhlas oleh pemilik warung makan katupat kandang. Keikhlasan pemilik warung makan Katupat Kandang untuk pindah ke Jalan Cendrawasih sekarang berbuah manis, karena banyak pelanggan sekarang yang betah dan menyukai tempat dan lokasi berjualan yang asri dan tidak bising meskipun masuk gang dan melewati jalan yang relatif sempit dan agak jauh dari jalan besar.

Musibah besar yang membawa kepada kebangkrutan usaha juga dialami oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik peternakan itik alabio juga mengalami kebangkrutan karena seluruh itik yang di ternakan mengalami kematian tiba-tiba secara bersama-sama dalam waktu yang sangat singkat karena terkena virus flu burung. Hal yang paling tragis adalah, itik alabio sebagai salah satu jenis unggas tidak laku lagi dijual bahkan telur itik saja tidak ada orang yang berani mengkonsumsi. Inilah peristiwa yang membuat beliau mengalami kebangkrutan yang turut menghabiskan seluruh modal dan harta kekayaan. Namun dengan kesadaran diri untuk ikhlas secara penuh menerima kenyataan akan matinya seluruh itik alabio yang di ternakan dengan melakukan introspeksi diri mendekati diri kepada Allah Swt. dan mau belajar untuk mengikuti apa-apa yang di amanatkan oleh orang tua yaitu mengucapkan akad jual beli di setiap menutup transaksi jual beli dengan para pelanggan, mau untuk bersedekah dan bersilaturahmi maka akhirnya masalah virus flu burung yang menakutkan bisa di lewati dengan baik.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa seorang peternak kerbau rawa di hulu Sungai Utara juga pernah mengalami musibah kerugian bisnis yang luar biasa. Beliau tertipu oleh investasi fiktif penjualan voucher pulsa telepon sellar di sekitar tahun 2003. Kerugian yang sangat besar menghabiskan seluruh harta yang di miliki. Beliau dengan ikhlas menerima musibah yang menimpa dan berusaha bertahan hidup dengan

mengerjakan apa saja asal jadi uang. Hingga akhirnya beliau bisa bangkit dengan membangun usaha rumah sarang burung walet dan terus beternak kerbau rawa.

Tabah dan Sabar dalam Mempertahankan Bisnis (*Biaram Ganting Asal Jangan Pagat*)

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 kemampuan ini seolah sudah mejadi bagian dari keseharian dari para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dalam proses mempertahankan usaha atau bisnis. Sikap tabah dan sikap sabar merupakan refleksi atas rutinitas yang menjadi bagian dari analisis indeksikalitas dan analisis refleksifitas dalam kajian ini.

Refleksi sikap tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis di perlihatkan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan pada awal bangkit kembali dan berjualan di pasar Kujajing pasca mengalami kebakaran besar. Beliau harus meyakinkan para pelanggan bahwa mereka mampu untuk menyuplai barang dalam jumlah jumlah besar meskipun modal tidak ada tetapi hutang yang sangat banyak dengan pihak grosir di Jakarta. Mereka juga mengatakan pasti akan membayar dan melunasi semua hutang pada saat pihak dari jakarta menangih hutang yang dijanjikan. Beliau mengatakan, meski sangat berat dan sangat sulit, secara perlahan lahan permasalahan yang ada dapat dilalui dengan modal ketabahn dan kesabaran. Dengan keyakinan bahwa tiada lain yang bisa di andalkan, hanya kekuatan doa ketabahan dan kesabaran dalam menjalani bisnis tekstil dan sasirangan.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan mengatakan bahwa untuk bisa memenuhi pesanan, mereka harus keluar masuk seluruh pasar yang ada di seluruh

Kota Banjarmasin dan ketika sudah tidak bisa lagi dipenuhi oleh seluruh pasar yang ada di Banjarmasin, maka mereka memesan langsung ke pusat grosir Jakarta. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan ke Jakarta hanya menumpang perahu ekspedisi kapal bugis agar mendapat tumpangan selama 2 hari 3 malam di tengah lautan. Saat tiba di pelabuhan Jakarta mereka harus berjalan kaki menuju pusat grosir. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan mengatakan bahwa selama berada di pusat grosir Jakarta, mereka beralih profesi menjadi kuli angkut agar dapat bertahan hidup sekaligus meyakinkan pihak grosir Jakarta.

Kesabaran, ketabahan dan keseriusan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan pun berbuah sangat manis, pada akhirnya para pedagang di Tanah Abang mau dan bersedia memberi kesempatan serta kepercayaan untuk bermitra dengan mereka. Tidak berhenti disitu, mereka membebaskan hutang beliau. Kepercayaan ini merupakan berkah yang sangat bernilai bagi beliau atas kesabaran, ketabahan dan keseriusan dalam menjalankan bisnis.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang juga memiliki ketabahan dan kesabaran tingkat tinggi. Dengan kesabaran dan ketabahan yang ekstra terus berikhtiar dan berdoa agar usaha warung makan tersebut dapat terus bertahan, meskipun sempat tutup karena keterbatasan modal dan semakin sepi pembeli. Ikhtiar dilakukan dengan tetap berjualan katupat kandang meskipun terbatas hanya berdasarkan jumlah pesanan saja. Kondisi seperti ini berjalan cukup lama hingga akhirnya sekitar awal tahun 1999, beliau mulai berjualan secara normal sambil membenahi bentuk dan tataan kondisi warung. Pembenahan ini ternyata membawa kebaikan dengan mulai banyaknya pelanggan yang datang ke warung makan katupat kandang milik *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik peternakan kerbau rawa juga merupakan etnik *entrepreneur* yang ikhlas menerima

musibah yang menimpa dan berusaha bertahan hidup dengan tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis yang di geluti dengan menjadi pambalantikan atau makelar penjual kerbau rawa. Beliau mengerjakan apa saja asal menguntungkan, mereka sempat menjadi kuli serabutan di pasar hingga menjadi penjaga rumah sarang burung walet untuk dapat membayar hutang-hutang sambil mengumpulkan modal. Dari usaha menjaga sarang burung walet akhirnya mereka bisa membeli sebuah gubuk kecil di ujung kampung. Dari gubuk kecil ini lah kebangkitan beliau merintis usaha sarang burung walet.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik peternakan kerbau rawa menyikapi musibah yang menimpa dengan prinsip “Biar ganting asal jangan pagat” yang artinya, meskipun hidup sangat menderita namun ikhtiyar harus tetap jalan dan jangan berputus asa. Hasil Penjualan sarang burung walet kemudian dibelikan beberapa ekor bibit kerbau rawa yang ditenakan hingga sekarang ini.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional banjar juga harus menerima kenyataan bahwa 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. Kenyataan ini tentunya sangat merugikan beliau sebagai pengusaha jukung tradisional khas Kalimantan Selatan. Jukung buatan mereka nyaris tidak ada pembeli, Namun dengan tabah dan sabar mereka tetap mempertahankan bisnis yang di geluti semenjak tahun 1970. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional Banjar tak tergoda untuk beralih profesi kendati keuntungan makin menipis. Hingga kini saat pasar terapung kembali di genjot sebagai destinasi wisata andalan pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan bersama Pemerintah Kota Banjarmasin. Bangkitnya pasar terapung secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap kebutuhan jukung

sehingga industri jukung yang di jalankan beliau mulai bergairah kembali.

Tidak Mudah Berputus Asa

Putus asa adalah sikap/perilaku yang merasa bahwa dirinya telah gagal atau tidak akan mampu dalam meraih suatu harapan atau cita-cita, dan tidak mau berusaha untuk melanjutkan apa yang diinginkan. Putus asa juga berarti habis harapan dan tidak memiliki harapan. Seseorang di katakan putus asa apabila tidak lagi mempunyai harapan tentang sesuatu yang semula hendak di capai. Hal ini sangat berbeda dengan sikap yang di tunjukan oleh para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dalam penelitian ini. Sikap yang di tunjukan merupakan sikap yang tidak mudah berputus asa.

Sikap tidak mudah putus diperlihatkan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan dengan membulatkan tekad untuk membayar hutang dari suplayer pakaian pusat grosir Jakarta. Meskipun beberapa suplayer menolak untuk memberikan kepercayaan kepada mereka, para pengrajin ini tanpa putus asa terus berusaha meyakinkan para suplayer pemasok di pusat grosir Jakarta untuk mau kembali memberikan pasokan barang dagangan dengan cara berhutang dan di bayar saat barang sudah laku, hingga akhirnya suplayer yang bersedia untuk memasok barang kepada pengrajin tersebut.

Sikap tidak mudah putus asa juga di perlihatkan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata bersama para pendulang yang mengerjakan satu lubang pendulangan intan. Mendulang intan memerlukan kesabaran, ulet, dan tidak mudah berputus asa. Pengrajin industri batu permata bersama para pendulang lainnya sering kali bekerja berbulan-bulan lamanya dan tidak mendapatkan satu bijipun intan atau berlian. Namun, mereka tidak berputus asa dan terus bekerja hingga akhirnya dapat juga beberapa butir intan mentah.

Sebutir intan mentah yang beratnya 2 karat, setelah penggosokan, berat intan menjadi 1 karat. Umumnya, hasil tersebut sudah dibeli para pedagang di tempat pendulangan dalam keadaan mentah. Hasil penjualan tersebut dibagi sama setiap orang dalam kelompok tersebut. Umumnya, hasil yang didapat para pendulang intan dan berlian dalam kegiatan mendulang tidak seberapa. Kecuali mereka yang mendapatkan biji intan atau berlian yang beratnya berpuluh-puluh karat, dan hal itu jarang sekali terjadi. Namun, beliau bersama dengan kelompok pendulang tidak mengenal istilah putus asa dan tidak pernah berhenti untuk terus menambang di Kabupaten Banjar maupun Banjarbaru. Hingga tanggal 5 Mei 2017, mereka menemukan intan dengan bobot 39,14 karat di lokasi pendulangan Jeranjangan kecamatan Cempaka (kekisar satu kilometer dari lokasi wisata Pendulangan Pumpung). Intan tersebut diberi nama Intan *Diang Geringsing*. Harga *Galuh Geringsing* di taksir sekitar 40 milyar rupiah. Harga ini wajar bila di lihat dari sisi pesona yang di munculkan oleh *Galuh Geringsing*.

Ada Keyakinan Setelah Kesulitan Pasti Ada Kemudahan

Kegiatan bersedekah atau berbagi kepada sesama adalah sebuah kewajiban bagi seorang *entrepreneur*. Rasa wajib untuk bersedekah ini cukup sulit untuk di lakukan apalagi di saat sedang mengalami kesusahan, tetapi bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*, sulitnya mewajibkan diri untuk bersedekah merupakan sebuah ritual wajib yang mendatangkan sugesti keberuntungan. Pengrajin industri kain sasirangan setelah selesai sholat subuh selalu membiasakan diri memberi sedekah kepada orang lain yang tidak mampu secara ekonomi. Menurut mereka, sedekah mampu memancing datangnya keberuntungan-keberuntungan dalam bisnis. Dengan bersedekah, kita sudah membantu mengatasi sedikit masalah orang lain dan hal ini secara tidak langsung akan memberi mereka

rasa senang. Dan di sisi lain akan muncul rasa percaya diri bagi kita yang selalu bersedekah, kita akan merasa mampu untuk selalu membantu orang lain, dan kita di pandang mampu untuk membantu orang lain sehingga akhirnya tidak akan bergantung kepada orang lain.

Sedekah secara tidak langsung akan memunculkan optimisme untuk mampu bersaing dalam menjalankan bisnis dan mampu untuk mengatasi segala permasalahan yang ada dalam dunia bisnis. Rasa bersaing dan mampu mengatasi segala permasalahan bisnis ini akan membangkitkan keyakinan bahwa setelah kesulitan itu pasti akan ada kemudahan. Namun optimisme ini harus di bangun melalui perencanaan-perencanaan yang baik agar bisnis dapat dikembangkan secara optimal.

Belajar Dari Pengalaman (Maasi Wan Papadah Urang Tuha Bahari)

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio merupakan salah seorang *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang mau belajar dari pengalaman dan mau menuruti amanat atau pesan dari kedua orang tua beliau dalam menjalankan usaha. Saat mengalami kebangkrutan beliau teringat kepada kebiasaan bisnis nya bahwa setiap transaksi jual beli bebeknya selama ini tidak pernah di tutup dengan akad jual beli. Padahal beliau senantiasa diberi tahu bahkan di amanahi oleh almarhum Ayahnda dan Ibunda nya untuk melakukan akad di setiap kegiatan jual beli yang dilakukan, agar bisnis berkah dan terhindar dari bala bencana dan musibah yang merugikan usaha. Peternak itik alabio mengatakan bahwa diri "*Kada paasian*" (tidak menurut) pesan dan amanah kedua orang tuanya. Belajar dari pengalaman adalah sikap peternak itik alabio, dengan mengikuti pesan kedua orang tuanya, dalam berbisnis itu harus selalu menutup transaksi dengan akad jual beli. Dengan mengikuti anjuran tersebut akhirnya membangkitkan

usaha ternak itik alabio *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio dan berlangsung hingga sekarang ini.

Tidak Menganggap Pesaing Sebagai Musuh Bisnis, Tetapi Dijadikan Bagian Dari Komunitas Bisnis dengan Melakukan Kolaborasi (*Papadaan Kada Boleh Bacakut*).

Kemunculan kain batik dari negeri luar yang sangat menyerupai kain sasirangan (Sasirangan Cina) sempat membuat industri kerajinan kain sasirangan di Kalimantan Selatan seakan mati suri. Meskipun demikian *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan tidak menganggap keberadaan kain Sasirangan Cina sebagai pesaing. Produk tersebut diterima dan dianggap sebagai bagian dari bisnis sasirangan yang di jalani. Beliau tidak menganggap pesaing sebagai musuh bisnis tetapi dijadikan bagian dari komunitas bisnis dengan melakukan kolaborasi. Haji mengatakan petuah orang-orang tua zaman dahulu bahwa, *papadaan kada boleh becakut*, artinya sesama pedagang jangan pernah saling bermusuhan. Tetapi disisi lain, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan berusaha meningkatkan kualitas kain sasirangan dengan merubah dan mengembangkan motif yang lebih menarik dan meningkatkan kualitas pewarnaan yang lebih berkualitas dan bertahan lama dengan harga yang tetap sama.

Peningkatan kualitas inilah yang kemudian menjadi kekuatan bagi industri kain sasirangan di Kalimantan Selatan, sementara untuk kain sasirangan Cina pola dan motifnya sangat kaku dan hasil cetak sehingga menjadi pembeda atas kain sasirangan yang asli buatan tangan. Keadaan inilah yang membuat konsumen pecinta kain sasirangan untuk hanya mau menggunakan kain sasirangan asli buatan tangan

Warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas dalam rutinitas keseharian menjual soto juga melibatkan pedagang sate untuk turut berjualan di depan warung soto banjar ayam bapukah/bapulas. Beliau tidak menganggap penjual sate ayam ini sebagai pesaing yang mau merebut pelanggan, hal tersebut justru menjadikan kolaborasi antara penjual soto dengan pedagang sate. Hal ini dilakukan karena ada pelanggan yang meminta tambahan sorsi sate ayam berbumbu saus kacang.

Kondisi ini memperlihatkan bahwa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas tidak menganggap penjual sate sebagai musuh tetapi dijadikan sebagai rekan bisnis yang menunjang kinerja bisnis. Adanya pedagang sate, selain untuk dapat memenuhi kebutuhan para pelanggan warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas juga telah memberikan kesempatan kepada pedagang sate ayam untuk ikut maju dan berkembang dalam bisnis.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang dalam membuka warung makan katupat kandang pernah menganggap penjual katupat kandang lain sebagai pesaing bahkan di anggap musuh, sikap antipati yang diperlihatkan oleh beliau waktu itu ternyata membuat pesaing tidak simpatik bahkan menjadi marah. Hingga akhirnya harus terusir dari lokasi berjualan, karena pesaing adalah pihak yang memiliki kewenangan terhadap wilayah lokasi pasar lama. Pengalaman ini menjadi pelajaran yang sangat berarti bagi beliau dalam berjualan. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang mengatakan *papadaan jangan bacakut* atau dengan kata lain bila ada pesaing bagi bisnis kita jangan di musuhi tetapi harus di bangun sinergi yang saling menguntungkan.

Begitupun dengan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung dan sebagian warga pengajin

industri jukung, tidak pernah menganggap orang lain sebagai musuh. Apalagi di saat industri jukung *kollaps*. Beliau dengan sesama pengrajin jukung justru sama-sama tertarik mendiversifikasikan atau mengkreasikan usaha dengan mengolah miniatur jukung sebagai cinderamata. Usaha sampingan ini sekedar menopang pembuatan jukung dan klotok. Miniatur jukung semakin ciamik setelah ditambahi pernik-pernik adat budaya banjar. “Pembuatan miniatur jukung hias lebih rumit, karena bentuknya kecil dan detil manusia serta makanannya harus dikerjakan teliti agar hasilnya bagus”, kata *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung bersama seorang perajin miniatur jukung. Imansyah biasa memasarkan miniatur jukung buatanya dengan menitipkannya kepada pedagang pasar terapung di Kota Banjarmasin. Terlihat kebersamaan dan kolaborasi antar sesama pengrajin industri jukung tradisional khas Kalimantan Selatan.

Selalu Bicara Dengan Ramah Kepada Siapa Saja Khususnya Saat Ada Komplain Dari Pelanggan (*Sagala Urusan Kawa Haja Di Pandirakan*)

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan dalam memenuhi pesanan, terkadang terdapat beberapa komplain karena ada beberapa kesalahan. Namun, biasanya kesalahan itu dapat diselesaikan secara kekeluargaan. Pengrajin industri kain sasirangan mengatakan bahwa “*Segala urusan itu kawa haja dipandirakan*” artinya, segala urusan itu masalah itu dapat diselesaikan dengan cara kekeluargaan. Bila pelanggan yang komplain atas produk kain sasirangan yang di produksi oleh beliau, maka mereka akan merangkul pelanggan tersebut dan menanyakan masalah atau komplain atas apa terhadap pelayanan atau atas barang produksi. Bila masalah nya berhubungan dengan

pelayanan maka mereka akan mengajak pelanggan tersebut untuk makan siang atau sekedar minum di ruang kerjanya.

Beliau terkadang menggratiskan kain atau pakaian yang telah di komplain oleh pelanggan tadi. Beliau mengatakan itulah bentuk pelayanan kepada pelanggan demi menjaga loyalitas pelanggan. Keramahan pengrajin industri kain sasirangan kepada pelanggan inilah yang membawa beliau menjadi pengusaha sukses hingga sekarang ini.

Analisis Indeksikalitas

Analisis indeksikalitas dalam pandangan Rawls (2008) merupakan analisis yang menitik beratkan pada ungkapan, perilaku, dan ditunjukkan secara eksplisit oleh para informan, yang menunjukkan cara-cara atau proses kerja informan dalam melaksanakan pekerjaannya maupun argumen-argumen informan tersebut dalam menyelesaikan pekerjaannya. Analisis indeksikalitas dari penelitian ini menjabarkan tentang rutinitas kebiasaan *entrepreneur Urang Banjar* yang selalu dilakukan secara disiplin dalam menjalankan bisnis sehari-hari sehingga membentuk sifat-sifat resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar*.

Tidur Lebih Awal Dalam Kondisi Berwudhu dan Selalu Bangun Sebelum Adzan Subuh

Kebiasaan atau rutinitas yang pertama ini merupakan pola kebiasaan yang hampir sama dilakukan oleh semua *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang menjadi informan dalam penelitian ini. Rutinitas tidur lebih awal dalam kondisi berwudhu dan selalu bangun sebelum adzan Subuh berkumandang di lakukan oleh :

Entrepreneur Industri Kain Sasirangan

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan termasuk *entrepreneur* industri kain sasirangan yang pertama kali mengembangkan kain sasirangan di Kalimantan Selatan. Beliau merupakan sosok *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang disiplin, terutama dalam masalah waktu tidur dan bangun tidur. Mereka selalu disiplin tidur lebih awal yaitu setelah selesai sholat Isya berjamaah dan selalu bangun tidur di awal waktu sebelum adzan sholat Subuh berkumandang.

Salah satu kebiasaan yang juga dilakukan oleh beliau adalah suka menerima siapa saja yang bertamu ke rumahnya. Terlebih di malam hari, biasanya ada saja tamu yang datang hingga larut malam sehingga berpotensi menunda jam tidur. Tapi bagi pengrajin industri kain sasirangan tamu adalah raja yang harus di hormati dan akan terjalin hubungan bisnis ke depannya.

Kebiasaan beliau menerima tamu siapa saja hingga larut menunjukkan bahwa beliau adalah sosok *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang menghargai siapa saja yang bertamu dengan ketulus ikhlasan dan semua tamu yang datang pasti disambut dengan keramah tamahan tanpa memandang siapa tamu yang datang. Tamu yang datang kebanyakan adalah keluarga dekat dan rekanan bisnis *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan yang datang dari berbagai daerah di Kalimantan Selatan. Tidak sedikit tamu *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan yang berasal dari kalangan para pejabat daerah di Kalimantan Selatan, maupun kalangan pebisnis dari Ibukota.

Seluruh apapun beliau tidur malam, bangun paginya tidak pernah telat dan selalu bangun sebelum Adzan subuh berkumandang. Bangun lebih pagi merupakan rutinitas kedisiplinan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan selaku pemilik Industri Kain Sasirangan terbesar di kota Banjarmasin. Jam bangun pagi *Beliau* tidak menentu kadang

jam 02.00 wita sudah bangun, kadang baru terbangun jam 04.00 wita. Bangun Pagi Bagi Beliau membentuk sikap Ikhlas dan mengalahkan ego diri sendiri. Bangun tidur lebih pagi bagi Beliau melambangkan ketangguhan melawan ego untuk tidur bermalasan karena terlambat tidur. Bangun tidur lebih pagi bagi Beliau juga membentuk sikap Ikhlas untuk menerima keadaan meski jam tidur hanya sebentar karena kesempatan tidur untuk istirahat sudah terpakai untuk menerima tamu yang datang bersilaturahmi. Setelah bangun dari tidur maka rutinitas beliau di lanjutkan dengan membersihkan badan dengan mandi. Mandi pagi menurut *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan, selain membersihkan badan juga akan menambah ketenangan pikiran dan kesegaran jiwa raga. Pikiran yang tenang dan badan yang bersih segar akan sangat membantu untuk segera beraktifitas menjalankan bisnis dengan optimisme keberhasilan yang kuat seiring dengan cerahnya sinar matahari pagi. Beliau lebih jauh menjelaskan bahwa kebiasaan bangun lebih pagi dan mandi pagi selain untuk menumbuhkan sikap ikhlas dalam menerima keadaan juga mampu menumbuhkan keyakinan bahwa bisnis yang dijalankan hari ini akan lebih baik dari hari-hari sebelumnya, karena sebagai *entrepreneur* yang bergerak di bidang industri sasirangan, pengrajin industri kain sasirangan ini berprinsip bahwa siapa yang lebih dulu memulai aktifitas dalam bisnis maka besar harapan untuk jadi pemenang dalam bisnis. Dan itu terbukti dengan banyaknya kesuksesan bisnis yang telah di dapatkan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan.

***Entrepreneur* Industri Batu Permata di Martapura**

Tidur malam lebih cepat adalah rutinitas yang sudah dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata semenjak sekolah di pondok pesantren. Lebih beliau menjelaskan bahwa membersihkan diri dengan wudhu sebelum

tidur mampu memberikan ketenangan dan kepasrahan diri kepada Pemilik Alam Semesta serta memunculkan pengharapan untuk bisa kembali berktifitas pada keesokan hari. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata biasa tidur setelah selesai sholat Isya, paling lambat setengah jam setelah sholat Isya. Terkadang pada hari kamis menjelang malam Jumat, biasanya jam tidur agak telat dari hari-hari biasa karena adanya taklim dan pengajian di masjid. Bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata tidur merupakan saat untuk menutup aktifitas apapun yang telah terjadi pada pagi siang hingga menjelang malam, dan memasrahkan segala macam urusan kepada Allah Swt.

Jam tidur yang sedikit terlambat dari hari-hari biasa tidak lantas membuat *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata kesiangan bangun, namun bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata bangun tidur lebih pagi harus tetap dijalankan. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata biasa bangun pagi antara jam 3.00 hingga jam 04.30 biasanya sudah terbangun. Beberapa saat setelah terbangun dari tidur maka beliau selanjutnya langsung mengambil air wudhu untuk melaksanakan ibadah sholat Malam dan membaca ayat-ayat suci Al-Qur'an. Bangun dari tidur lebih awal sebelum adzan Subuh berkumandang bagi beliau adalah sebuah optimisme baru bahwa rutinitas yang dijalankan dari pagi hari hingga siang hari bahkan kadang hingga sore nanti akan mendatangkan keberhasilan dan keberkahan hidup.

Tidur dan bangun lebih awal membentuk kedisiplinan hidup bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata. Bagi beliau, dengan hidup disiplin seorang *entrepreneur* akan mampu mengatur segala urusan bisnis dengan baik, sehingga akan mampu membangun kerja sama yang baik dengan siapa saja.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata lebih jauh menjelaskan bahwa sebagai seorang *entrepreneur* yang berkecimpung di dunia batu permata harus mampu melakukan kerja sama bisnis yang baik dengan siapa saja dan jangan pernah menganggap pesaing sebagai musuh dalam berbisnis. Bisnis batu permata adalah bisnis yang memerlukan orang-orang bersih hati dan mau untuk bekerja sama mencapai kesuksesan bersama kata *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata mengakhiri. Jalinan kerja sama, kedisiplinan, kerja keras, pantang menyerah, kesabaran dan keikhlasan yang di lakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata membuahkan hasil yang sangat besar dengan di temukannya Intan Galuh Geringsing pada bulan Mei 2017 yang lalu.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Soto Banjar**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas merupakan sosok *entrepreneur* etnik *Urang Banjar* yang menjalankan usaha industri kuliner soto Banjar di kota Banjarmasin yang eksis dan masih berkembang hingga saat ini. Keseharian pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas dimulai pukul 03.15 WITA. Setelah beberapa jam istirahat dengan tidur malam, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas terbangun. Setelah bangun, lantas *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas bersiap ke kamar mandi untuk mengambil air wudhu dan melaksanakan sholat malam, dan di lanjutkan dengan membaca kitab suci Alquran. Namun terkadang beliau juga pernah bangun agak terlambat tetapi masih belum masuk waktu adzan subuh.

Bangun lebih awal bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas dapat memberikan ketenangan jiwa dan memberikan waktu untuk

mempersiapkan diri guna melaksanakan sholat Subuh berjamaah di masjid. Selesai sholat Subuh masih tersedia banyak waktu untuk mempersiapkan diri untuk melayani para pelanggan warung soto Banjar ayam *bapukah/bapulas*. Kesiapan dan ketenangan dalam melayani para pelanggan menurut *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas* akan mendatangkan sikap keramah tamahan yang tulus ikhlas kepada para pelanggan. Lebih jauh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas* mengatakan bahwa keramah tamahan yang tulus ikhlas itu pasti mendatangkan keberkahan.

Keramah tamahan diyakini oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas* dapat mendatangkan keberkahan, hal ini terbukti dengan di bukanya beberapa cabang warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas*. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas* membuka cabang warung Soto Banjar ayam *bapukah* di 4 tempat sekaligus tersebut yaitu, di Jalan Pulau Laut dekat SPBU, kawasan Teluk Dalam, jalan S. Parman dan di seputar Kayutangi Kota Banjarmasin.

Semua cabang warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas* milik *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas* dalam proses melayani pelanggan selalu meracik berdasarkan *request* dari para pelanggan sebagai ciri khas pelayanan warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas*. Pelayanan berdasarkan *request* dari para pelanggan ini menunjukkan adanya inovasi dari warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas*.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Kebiasaan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan dalam berjualan katupat kandangan adalah

bahwa selalu bangun lebih awal di saat orang-orang masih enak terlelap dalam tidurnya. Sesaat setelah bangun beliau biasanya langsung mengambil air wudhu dan melaksanakan ibadah sholat sunah malam dan serangkaian amal ibadah lain seperti, memperbanyak istighfar, dzikir dan sholawat.

Kegiatan bangun pagi lebih awal ini merupakan kebiasaan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang sejak membuka usaha warung makan katupat Kandangan. Rutinitas Bangun tidur lebih pagi ini merupakan kedisiplinan tepat waktu bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang selaku *entrepreneur* etnik *Urang Banjar* yang sukses dibidang kuliner katupat kandang.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang mengatakan bahwa kebiasaan bangun lebih awal bisa mendatangkan sikap ikhlas dan ridho yang mengundang berkah bagi usaha warung makan katupat kandang yang dijalankan. Keberkahan itu di dapat melalui pemanfaatan waktu yang ada disela sela menunggu kumandang adzan subuh dengan mencari inovasi-inovasi baru bagi pengembangan usaha warung makan katupat. Salah satu keberkahan yang pernah di dapatkan adalah munculnya ide atau gagasan untuk dapat melayani pelanggan yang ingin menikmati katupat kandang tanpa perlu datang ke warung. Ide tersebut kemudian di aplikasikan dengan menjalin kerja sama melalui layanan online Go-Jek (*Go food*). Hingga kini warung makan katupat Kandangan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang melayani pesanan melalui Go-jek (*Go-food*). Pelayanan pesanan melalui Go-Jek ini merupakan salah satu inovasi yang dilakukan oleh warung makan Katupat Kandangan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang yang membedakan dengan warung makan katupat kandang lainnya.

Entrepreneur Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara

Kai Aman atau *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio merupakan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang memiliki kedisiplinan yang cukup tinggi. Selau terlihat bahwa selepas Adzan sholat Isya berkumandang, biasanya Kai Aman atau *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio bergegas pergi ke mushalla untuk menunaikan sholat Isya berjamaah. Selesai sholat Isya, beliau pulang ke rumah untuk segera tidur lebih awal, sebelum tidur beliau selalu berwudhu kembali meskipun belum batal wudhu pada saat mau menunaikan sholat Isya. Tujuan tidur lebih awal ini adalah agar dapat bangun pagi lebih awal. Harapan agar dapat bangun lebih awal merupakan bentuk kepasrahan yang tulus ikhlas bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio kepada Allah Swt. memasrahkan urusan bisnis kepada Allah Swt. untuk dapat menjalankan usaha lagi di esok hari. Kai Aman atau biasanya bangun sekitar pukul 03.00 hingga 04.00 pagi. Rutinitas tidur lebih awal dan bangun lebih sudah menjadi kebiasaan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio sejak lama.

Rutinitas tidur lebih awal bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio adalah kebiasaan rutin yang dengan tulus ikhlas harus selalu dilakukan. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio mengatakan bahwa rutinitas tidur lebih awal membentuk diri untuk tidak mau menyia-nyiakan waktu dengan memikirkan urusan usaha dan lebih baik tidur lebih cepat agar lebih cepat istirahat. Istirahat yang cukup akan membentuk pola hidup sehat yang menunjang keberhasilan dalam berbisnis. Bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio tidur lebih cepat juga menyimbolkan tentang kepasrahan dan keikhlasan dalam menjalankan usaha, segala apapun yang telah terjadi ya terjadilah buat apa di pikirkan lebih jauh dan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio berkeyakinan bahwa besok akan lebih baik lagi saat terbangun dari tidur di awal pagi.

Rutinitas atau kebiasaan bangun pagi lebih awal bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio adalah sebuah kedisiplinan dan optimisme untuk bisa sukses dalam menjalankan usaha. Bangun lebih pagi bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio dimaksudkan agar banyak waktu untuk mempersiapkan pakan bagi itik-itik Alabio yang ditenakan, bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio dirinya harus lebih dahulu mempersiapkan pakan ternak itik alabio sebelum itik-itik bangun.

Pakan untuk itik harus sudah siap sebelum itik-itik nya terbangun, itik yang di hasilkan harus sehat, memiliki bobot berat yang bagus, serta menghasilkan telur yang berkulitas dan dapat dijual dengan harga yang bagus pula. Sehingga dapat menunjang keberhasilan dalam menjalankan usahan ternak itik Alabio.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Hampir sama dengan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* lainnya, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa yang memiliki usaha ternak kerbau rawa juga memiliki pola kebiasaan bangun yang lebih pagi yaitu sekitar 04.00 waktu setempat yang berarti masih sangat panjang waktu menjelang kumandang Adzan Subuh. Sisa waktu lengang biasa di gunakan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa untuk sholat sunah tahajjud, sholat sunah witr, membaca dan mempelajari ayat-ayat suci Al-Qur'an. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa juga memanfaatkan sisa waktu di penghujung malam untuk bertafakur dan muhasabah.

Kegiatan tafakur dan muhasabah diri bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa merupakan sebuah rutinitas mengedukasi diri untuk lebih pasrah, lebih sabar, dan lebih mau belajar dari peristiwa atau kejadian yang sudah dialami selama

menjadi peternak kerbau rawa. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa menjelaskan bahwa dengan tafakur dan muhasabah diri memberi ketenangan dan kemampuan untuk selalu berbuat baik kepada sesama, lebih bisa menghargai orang lain serta menumbuhkan optimisme untuk dapat berbagi kebaikan. Berbagi kebaikan kepada sesama inilah yang membuat *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa tidak pernah lagi merasa khawatir akan kegagalan dalam beternak kerbau rawa.

Optimisme yang terbentuk kemudian mampu mengantarkan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa sukses di peternakan kerbau rawa. Meski pernah mengalami keterpurukan usaha yang memaksa, mereka harus bekerja sangat keras dengan melakukan apa saja untuk dapat bangkit dari keterpurukan. Perjuangan yang paling berkesan yang juga mengantarkan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa meraih kesuksesan adalah saat menjadi penjaga malam rumah sarang burung walet. Beberapa tahun menjadi penjaga rumah sarang burung walet mengajarkan kepada *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa tentang bagaimana mengelola rumah sarang burung walet. Kerja keras dan kemauan yang kuat untuk bangkit akhirnya memunculkan inspirasi bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa untuk ikut menjalankan usaha rumah sarang burung walet dengan membeli rumah tua kecil di ujung kampung dipinggiran sungai. Sebetulnya rumah ini tidak di beli oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa, tetapi disumbangkan oleh seorang pemilik rumah sarang burung walet. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa memberanikan diri untuk merubah cara pengelolaan sarang burung walet yang tadinya memerlukan rumah beton permanen untuk berkembang biaknya burung walet ke rumah kayu biasa.

Langkah ini di lakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa karena dari pengamatan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa di rumah kecil yang dibelinya

itu ada potensi bibit-bibit bagi berkembang biak burung walet. Terbukti hingga kini, langkah *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa mengelola rumah sarang burung walet di bangunan rumah semi permanen di pinggir sungai banyak diikuti oleh masyarakat sekitar untuk menjalankan usaha rumah sarang burung walet, hingga saat ini sangat banyak di temui rumah-rumah semi permanen yang digunakan untuk usaha pembudidayaan sarang burung walet yang di didirikan di atas sungai rawa-rawa di daerah Tampakang Hulu Sungai Utara.

***Entrepreneur* Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung yang sudah puluhan tahun berkecimpung di industri jukung tradisional jukung khas banjar, juga memiliki rutinitas atau kebiasaan seperti para *entrepreneur* lain di Kalimantan Selatan. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung dalam kesehariannya selalu bangun pagi sebelum adzan Subuh berkumandang. Kebiasaan bangun pagi lebih awal ini di lakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung agar bisa melaksanakan sholat Subuh berjamaah di masjid. Kebiasaan ini sudah berlangsung sejak masih sekolah di pondok pesantren.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung mengatakan bahwa dengan kebiasaan bangun pagi sebelum adzan subuh mampu menumbuhkan optimisme dan keikhlasan dalam menjalani kehidupan, di setiap selesai sholat Subuh berjamaah *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung selalu memandangi matahari yang terbit dari timur, dari terbitnya matahari dari timur *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung menjadi yakin bahwa setiap kegelapan akan

berganti dengan terang benderangnya matahari. Beliau meyakini bahwa industri jukung tradisional yang digeluti pasti akan kembali menemui masa-masa yang cerah. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung meyakini bahwa setelah kesulitan itu pasti akan ada kemudahan. Sehingga *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung masih bertahan dalam menjalankan usaha Industri jukung tradisional meskipun penghasilan yang di dapatkan tidak seberapa.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung mengatakan bahwa yang penting masih bisa bertahan hidup. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung menambahkan dengan istilah *Biar ganting asal jangan pagat* (meskipun keadaan sangat memprihatinkan yang penting usaha masih bisa dipertahankan).

Mandi Pagi Sebelum Sholat Subuh

Rutinitas selanjutnya yang terbentuk dalam keseharian entrepreneurship *Urang Banjar* adalah mandi pagi sebelum sholat Subuh. Rutinitas mandi pagi ini di lakukan oleh para *entrepreneur* etnis Banjar di Kalimantan Selatan adalah sebagai berikut :

Entrepreneur Industri Kain Sasirangan

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan Senantiasa membersihkan badan dengan mandi di setiap awal pagi terutama sebelum Adzan Subuh berkumandang. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan mengatakan bahwa mandi pagi sebelum Adzan Subuh berkumandang dapat menambah ketenangan dan kesegaran pikiran. Pikiran yang tenang badan yang bersih segar akan sangat membantu untuk segera beraktifitas menjalankan bisnis. Rutinitas mandi pagi ini biasanya dilakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin

industri kain sasirangan setelah selesai melaksanakan rangkaian sholat sunah Tahajjud dan sholat sunah Witr. Terkadang *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan melakukan rutinitas mandi pagi sesaat setelah bangun tidur, selesai mandi baru melaksanakan sholat sunah malam, mengaji hingga adzan Subuh berkumandang. Rutinitas selanjutnya yang dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan adalah melaksanakan sholat Subuh berjamaah di masjid.

Kesegaran badan setelah mandi subuh menambah semangat *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan untuk bergegas ke Masjid melaksanakan sholat Subuh Berjamaah di Masjid. Kesempatan sholat Subuh berjamaah di masjid juga digunakan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan untuk bersilaturahmi kepada para jamaah sholat Subuh di Masjid. Silaturahmi bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan merupakan pembuka pintu rezeki dengan bertambah semakin banyak sahabat dan kenalan yang berpotensi untuk menjadi rekanan maupun relasi bisnis.

***Entrepreneur* Industri Batu Permata di Martapura**

Rutinitas mandi pagi merupakan rutinitas yang selalu dilakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata semenjak sekolah di pondok pesantren dan menjadi kebiasaan hingga sekarang. Rutinitas ini biasa dilakukan selepas melaksanakan rangkaian sholat sunah malam yaitu, sholat Tahajjud, sholat sunah Witr, membaca wirid dan berdzikir. Terkadang, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata mandi pagi dulu baru melaksanakan sholat sunah malam hari. Rutinitas selanjutnya adalah berangkat ke masjid. Sesampainya di masjid, beliau melaksanakan sholat sunah tahyatul masjid, yang dilanjutkan dengan i'tikaf masjid sambil menunggu adzan sholat Subuh berkumandang.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata mengatakan bahwa rutinitas mandi pagi selain membersihkan diri juga memberikan kesegaran hingga menyucikan diri. Tubuh yang bersih segar dan suci akan dapat mengundang rezeki yang berlimpah. Setiap kali akan melaksanakan pendulangan Intan, maka semua yang terlibat harus bersih dan suci agar *Galuh* yang di cari tidak menghilang. Badan yang bersih dan segar setelah mandi pagi sebelum Adzan Subuh di yakini oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata akan mengundang berbagai kebaikan dan keberkahan hidup sebagai seorang *entrepreneur* etnik *Urang Banjar*.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata lebih lanjut mengatakan bahwa, bagi seorang pendulang intan batu permata tidak boleh memiliki rasa malas tidak boleh memiliki jiwa yang gampang berputus asa. Beliau meyakini bahwa mandi pagi saat menjelang adzan subuh berkumandang merupakan saat yang tepat, karena rasa dingin yang menguyur tubuh saat mandi akan menghilangkan rasa malas dan menanggalkan jiwa yang gampang berputus asa.

Beliau sangat meyakini bahwa mandi di pagi hari akan menjauhkan rasa kantuk dan malas. Rasa kantuk dan malas inilah yang mengundang munculnya jiwa yang mudah menyerah dan mudah berputus asa, padahal pekerjaan mendulang sangat membutuhkan kesabaran tingkat tinggi, rajin dan tidak boleh malas. (*Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata : 2017)

Entrepreneur Industri Kuliner Soto Banjar

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas setelah bangun dan melaksanakan ibadah sholat malam, melanjutkan aktifitasnya dengan mandi pagi. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas melakukan rutinitas mandi pagi setelah

sholat malam dan sebelum adzan Subuh dengan maksud agar tubuh menjadi bersih dan segar, maka dengan kondisi yang segar ini akan dapat melayani pelanggan dengan semangat dan dapat menyenangkan pelanggan yang datang.

Mandi pagi sebelum adzan sholat adalah bukti penaklukan terhadap kemalasan diri untuk membersihkan badan. Sebagai seorang *entrepreneur* yang tangguh, tidak pantas untuk bermalasma-lasan terutama yang berhubungan dengan kebersihan diri. Lebih lanjut beliau mengatakan bahwa seorang *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang bergelut di bidang kuliner soto Banjar harus mengutamakan kebersihan terlebih kebersihan diri. Lebih utama lagi, membersihkan badan harus lebih didahulukan. Oleh karenanya, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas selalu mandi di subuh hari sebelum adzan Subuh berkumandang. Mandi sebelum Adzan Subuh berkumandang memberikan kesegaran yang dapat menyehatkan badan. Sebagai seorang *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* di bidang kuliner soto Banjar, kondisi fisik harus selalu terjaga kesehatan agar menjadi *entrepreneur* yang tangguh dan tidak mudah terserang penyakit yang dapat mengganggu aktifitas berjualan soto banjar.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan langsung bergegas pergi ke kamar untuk mandi membersihkan badan, beberapa saat setelah selesai mandi terdengar kumandang adzan sholat Subuh, maka bersama anak cucu dan menantu *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan berangkat ke Masjid yang ada dekat rumah untuk melaksanakan sholat Subuh berjamaah. Mandi subuh yang selalu dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan merupakan sebuah rutinitas sejak menikah. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik

warung makan katupat kandang mengatakan mandi sebelum Adzan Subuh menunjukkan kesiapan diri untuk bersosialisasi saat menyajikan dan menjual *Katupat Kandangan*. Artinya saat melayani pelanggan keadaan badan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang sudah bersih dan rapi sehingga pelanggan merasa senang melihat kondisi tersebut.

Rutinitas mandi pagi bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang selaku *entrepreneur* bidang industri kuliner katupat kandang adalah sebuah kewajiban yang dilakukan setiap pagi sebelum adzan sholat Subuh dan harus dilanjutkan dengan pelaksanaan sholat Subuh berjamaah. Kondisi badan yang bersih dan suci wajib dilakukan sebelum melaksanakan sholat Subuh berjamaah agar ibadah sholat yang dilakukan di terima oleh Allah Swt. Beliau mengatakan bahwa badan yang bersih akan menambah semangat keikhlasan untuk dapat memberikan pelayanan yang terbaik untuk semua para pelanggan warung makan katupat kandang sehingga akhirnya dapat terus mempertahankan loyalitas dan kesetiaan parang pelanggan.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Selesai menyortir telur maka rutinitas *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio selalu dilanjutkan dengan mandi untuk membersihkan badan untuk melaksanakan sholat Subuh berjamaah di mushalla. Selepas sholat Subuh berjamaah maka rutinitas *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio selanjutnya adalah memberi makan itik itik alabio yang sudah menunggu dengan riuh suaranya di kandang. Terlihat ada pola kebiasaan yang tertib dan teratur yang dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio telah terjadwal dengan baik dan rapi sehingga hal ini akan menunjang keteraturan yang sistematis dalam penanganan hasil atau produksi telur-telur itik Alabio yang di hasilkan.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio mengatakan bahwa rutinitas mandi pagi sebelum adzan Subuh merupakan bentuk persiapan untuk menghadap Allah Swt. pada waktu sholat Subuh berjamaah di masjid. Badan yang bersih dan suci menurut *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio di tujukan agar amal ibadah sholat Subuh di terima oleh Allah Swt. Ibadah sholat Subuh yang di terima oleh Allah Swt. bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio dapat dijadikan sebagai modal untuk meminta pertolongan kepada Allah Swt. melalui doa-doa yang dipanjatkan kepada Allah Swt. Melalui doa-doa yang di panjatkan saat sholat Subuh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio meyakini bahwa segala masalah yang menerpa akan dapat diatasi melalui keikhlasan dan kesabaran.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio juga mengatakan bahwa melalui doa-doa yang dipanjatkan itulah dirinya dapat belajar menjadi pribadi yang ikhlas menerima berbagai keadaan yang terjadi. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio juga menyakinkan bahwa dengan doa-doa yang terpanjatkan tersebutlah yang membentuk ketabahan dalam dirinya untuk menghadapi permasalahan dalam bisnis yang di geluti. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio juga berpendapat bahwa melalui doa-doa yang di ucapkan setiap selesai sholat Subuh itulah hatinya menjadi terbuka untuk mau menurut pesan almarhum kedua orang tua untuk melakukan akad jual beli di setiap transaksi jual beli.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Hampir sama dengan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* lainnya, *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa pemilik ternak kerbau rawa juga memiliki pola kebiasaan bangun pagi di

awal pagi yaitu sekitar 04.00 waktu setempat. Yang berarti masih cukup panjang waktu menjelang kumandang adzan Subuh. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa membiasakan diri untuk bangun lebih pagi lebih di karenakan tidak mau kalah dengan kerbau-kerbau rawa hewan ternak miliknya. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa juga membiasakan Mandi begitu terbangun agar tidak kalah dengan kerbau rawa, karena kerbau Rawa begitu bangun dan pintu kalang terbuka pasti langsung bercebur mandi berenang dan cari makan.

Haji Dillah selaku *entrepreneur* etnik *Urang Banjar* di bidang peternakan kerbau rawa mengatakan bahwa mandi pagi menunjukkan kemampuan untuk tidak mau kalah dengan kerbau rawa hewan yang ditenakan selama ini. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa menjelaskan bahwa kerbau-kerbau rawa yang ditenakan pasti akan langsung menceburkan diri ke sungai untuk berenang sekaligus membersihkan diri tanpa memperdulikan rasa dingin yang menyerang. Artinya bahwa kerbau saja begitu bangun dan keluar Kalang langsung mandi dan berenang mencari makan ke padang rumput yang ada di sekitar kalang.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa lebih lanjut menjelaskan bahwa kerbau-kerbau rawa itu pagi-pagi sekali sudah mandi dan berenang ke lahan lahan yang banyak di tumbuh rumput, terlihat bahwa kerbau-kerbau rawa itu sangat sehat dengan kebiasaan mandi berendam dan berenang di pagi buta menjelang adzan Subuh berkumandang. Melihat kebiasaan kerbau rawa mandi pagi itulah kemudian *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa berargumentasi bahwa mandi pagi sebelum adzan sholat Subuh berkumandang memberi dampak positif bagi kesehatan jasmani dan rohani, karena kebiasaan mandi pagi bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa pasti berlanjut dengan melaksanakan ibadah sholat Subuh berjamaah di masjid.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa menjabarkan bahwa kesehatan jasmani didapatkan melalui mandi pagi dan kesehatan rohani didapatkan melalui pelaksanaan ibadah sholat Subuh berjamaah di masjid dapat dijadikan sebagai modal untuk dapat menjalankam bisnis secara sehat yang tidak merugikan pihak lain. Dapat dijelaskan lebih jauh bahwa dengan badan yang sehat dan jiwa sehat pasti akan memberikan kekuatan yang luar biasa bagi seorang *entrepreneur* untuk dapat bertahan dalam bisnis bahkan menjadi modal untuk memenangkan persaingan bisnis.

***Entrepreneur* Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala**

Rutinitas *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung yang juga sudah dilakukan sejak masih sekolah di pondok pesantren adalah mandi membersihkan badan sebelum melaksanakan sholat Subuh berjamaah di masjid. Rutinitas mandi dilakukan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung semata untuk menjaga kebersihan diri ketika melaksanakan Ibadah Sholat Subuh, sehingga *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung berharap dengan keadaan yang bersih ketika beribadah menghadap Allah Swt. maka *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung juga akan mendapatkan rezeki dari sumber yang bersih juga.

Selaku seorang *entrepreneur* yang teguh kukuh memegang dan menjalankan usaha industri jukung tradisional khas Kalimantan Selatan memiliki filosofi yang khusus dari rutinitas mandi pagi sebelum adzan Subuh. Menurut beliau, mandi pagi adalah sebuah proses memantapkan diri untuk memenangkan persaingan dengan menghilangkan kotoran-kotoran yang melekat pada tubuh meski dalam keadaan yang sangat tidak menyenangkan, meski terkadang dingin menusuk tulang, namun bagi *entrepreneur* etnis

Urang Banjar pengrajin industri perahu tradisional jukung mandi pagi sebelum sholat Subuh tetap harus dilakukan agar semuanya menjadi bersih hingga hasil yang didapatkanpun menjadi bersih.

Menurut *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung rezeki yang bersih akan mendatangkan berkah yang akan mendatangkan kekuatan untuk dapat bertahan dalam segala situasi dan kondisi, bahkan rezeki yang bersih juga akan mendatangkan peluang-peluang usaha yang menunjang bisnis yang sudah ada. Hal ini terbukti dengan munculnya kreatifitas sesama pengrajin Industri jukung untuk berkreasi membuat miniatur-miniatur jukung yang dijual sebagai souvenir khas Kalimantan Selatan. Penghasilan dari menjual miniatur-miniatur jukung tradisional khas kalimantan selatan ini yang dijadikan sebagai penopang ekonomi keluarga.

Akad Jual Beli di Setiap Transaksi Bisnis

Akad jual beli di setiap transaksi bisnis seolah sudah menjadi bagian dari tradisi yang membudaya bagi para pelaku usaha di Kalimantan Selatan, apalagi bagi para pelaku *entrepreneurship* di Kalimantan Selatan. Bagi para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* jual beli tanpa akad itu terasa tidak afdol dan tidak memberikan keberkahan. Akad jual beli bagi para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* bisa berarti sebagai suatu garansi atau jaminan bahwa produk atau barang yang mereka jual adalah barang yang bagus dengan jumlah dan standar seperti yang terucap saat akad jual. Budaya akad jual beli inilah yang menjadi ciri khas *entrepreneurship Urang Banjar* di Kalimantan Selatan dengan para pelaku *entrepreneurship* etnis lain di Indonesia. Rutinitas pengucapan akad jual beli ini di lakukan oleh :

Entrepreneur Industri Kain Sasirangan

Kebiasaan yang sudah membudaya dan rutin dilakukan secara disiplin oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan adalah senantiasa melakukan akad jual beli dengan semua pelanggannya. Sebagai penjual maka *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan akan mengucapkan “*ulun jual 20 potong kain sasirangan dengan berbagai motif seadanya*”. Maka oleh pihak pelanggan atau pembeli akan berucap “*ulun tukar 20 potong kain seadanya*”. Dengan adanya pernyataan berupa akad ini 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. Sehingga selanjutnya akad ini akan mendatangkan berkah dalam dunia bisnis. Keberkahan itu salah satunya ada dalam wujud kesetiaan atau loyalitas pelanggan atas produk yang dijual maupun loyalitas atas pelayanan yang dilakukan kepada pelanggan selama ini.

Entrepreneur Industri Batu Permata di Martapura

Salah satu hal yang sangat melekat dengan kehidupan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata adalah selalu mengucapkan akad setiap selesai bertransaksi dalam bisnis batu permata. Pola hidup orang *Banua* adalah pola hidup yang mewarisi kehidupan agamis yang telah ditanamkan oleh seorang tokoh ulama sejak abad 18 Syekh Muhammad Arsyad Al Banjari. cukup memeberikan rambu-rambu bagaimana orang Banjar dalam berdagang. Ajaran bahwa pekerjaan dagang bernilai mulia bagi orang Banjar memiliki dimensi lain yang membedakannya dengan aktivitas dagang dari daerah lain pada umumnya.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* terutama yang memiliki usaha industri batu permata dalam melakukan transaksi jual beli umumnya tidak akan meninggalkan rukun-rukunnya. Budaya masyarakat Banjar dalam perniagaan seolah memiliki tanda atau simbol kesepakatan jual beli terbiasa dengan ucapan “*Juallah*” (saya jual) dan “*Tukarlah*” (saya beli) oleh penjual dan pembeli barang. Lafadz yang diucapkan oleh penjual dan pembeli tersebut adalah akad kesepakatan yang bagi orang Banjar merupakan rukun jual beli yang tidak boleh ditinggalkan setelah kesepakatan jual beli terwujud.

Rukun jual beli yang lainnya adalah adanya keberadaan pihak penjual dan adanya keberadaan pihak pembeli umumnya sudah terpenuhi apabila kedua pihak melakukan lafadz akad jual beli. Sedangkan, rukun keberadaan barang yang meliputi kualitas barang, kehalalan, kemanfaatan, hingga kepemilikan barang, umumnya terpenuhi melalui dialog antara pembeli dan penjual sebelum ada kesepakatan. Sehingga akad jual beli disini dapat dijadikan sebagai jaminan atau garansi resmi yang tidak tertulis atas kualitas maupun kuantitas dari batu permata yang di perjualbelikan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* di Kalimantan Selatan.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Soto Banjar**

Sudah menjadi kebiasaan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas dalam melayani pelanggan soto banjar ayam bapukah untuk mengucapkan akad jual beli setiap kali pelanggan selesai membayar makan soto di warung soto banjar ayam bapukah. “*Jual lah seadanya*” (saya jual seadanya) dengan di iringi untaian senyum ramah, maka pelanggan pun juga menyahuti dengan “*Nggih tukar pak haji lah*” (ya kami beli Pak Haji). Sekilas ucapan sangat sepele dan sangat sederhana, tetapi bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas di

situlah adanya keberkahan yang memunculkan kepuasan bagi para pelanggan soto banjar ayam bapukah/bapulas.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas mengatakan akad jual beli yang selalu dilakukan juga menunjukkan kepuasan para pelanggan warung makan soto banjar ayam bapukah/bapulas. Pelanggan yang kurang puas akan terlihat dari sikap mereka saat melakukan pembayaran, para pelanggan yang terpuaskan setelah makan di warung makan soto Banjar ayam *bapukah/bapulas* akan menunjukkan sikapnya dengan mengatakan “*Ditukar sapiring soto banjar ayam bapukah nang nyaman banar pak Hajilah, kaina kami baulik ae makan di wadah pian ni*” (saya beli seporisi soto yang lezat Pak Haji, nanti kami pasti kembali).

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas kemudian menjelaskan bahwa rutinitas mengucapkan akad jual beli merupakan salah satu jalan untuk mengikat para pelanggan untuk setia makan soto Banjar di warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas. Sering kali setiap kali di setiap kali selesai mengucapkan akad jual beli beliau mengucapkan “*Jangan jara lah makan di warung ulun*” (Jangan jera untuk makan di warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas). Beliau menggunakan rutinitas akad jual sebagai salah satu media promosi langsung kepada para pelanggan.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan bisa dikatakan sebagai sosok *entrepreneur* yang kuat memegang adat kebiasaan dalam menjalankan bisnis, salah satu yang selalu di lakukan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan adalah rutinitas pengucapan akad jual beli. Saat membayar di kasir, para pelanggan sudah pasti

akan mendengar kata-kata akad jual beli. Seperti “*Jual lah*” maka para pelanggan pun biasanya secara spontan akan menjawab “*Tukar*” seolah sudah menjadi kesepakatan tidak tertulis untuk saling mengucapkan akad untuk menyepakati terjadinya transaksi jual beli yang resmi. Begitupun saat melakukan pembayaran atas berbagai tagihan atas keperluan warung makan katupat kandangan penjual mengucap “*Tukar lah*” yang artinya kami beli. Rutinitas akad jual beli bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan adalah sebuah keharusan agar apa yang kita jual dan apa yang beli membawa keberkahan.

Saat transaksi pembayaran adalah saat yang sangat penting, karena pada para pelanggan melakukan pembayaran inilah akan terlihat ada tidaknya komplain dari para pelanggan. Bila ada komplain maka beliau pasti menanggapi dengan keramahan tamahannya dengan mengucapkan permohonan maaf sekaligus ucapan terima kasih atas saran dan masukanya. Saran dan masukan tersebut selalu dicatat dengan baik oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan dan dijadikan sebagai bahan pembelajaran untuk kedepanya. Terlihat bahwa rutinitas akad jual beli ini dijadikan riset tentang kepuasan para pelanggan warung makan ketupat Kandangan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan miliknya.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio dapat dikatakan sebagai *entrepreneur* peternak itik alabio yang resiliens karena bisa bangkit dari keterpurukan bisnis itik alabio yang di alaminya. Itik itik Alabio yang di ternak oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio pernah mati secara mendadak seluruhnya. Padahal, itik-itik tersebut sudah di pesan oleh pelanggan dan uang penjualan sudah di gunakan untuk membeli

pakan dan memesan bibit itik alabio. Bisa dibayangkan, kerugian luar biasa yang di derita oleh Kai Aman atau *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio. Kejadian ini beliau bangkrut di tambah dengan beban hutang. Namun, peristiwa inilah yang membawa beliau untuk mengintrospeksi diri kenapa usaha peternakan bebeknya mengalami musibah kerugian yang sangat besar.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio teringat kepada kebiasaan bisnisnya bahwa setiap transaksi jual beli itik Alabio selama ini tidak di tutup dengan akad jual beli. Padahal, beliau senantiasa diberi tahu bahkan di amanahi oleh almarhum Ayahnda dan Ibunda untuk melakukan akad disetiap kegiatan jual beli yang dilakukan agar bisnis berkah dan terhindar dari bala bencana dan musibah yang merugikan usaha. Peternak itik Alabio mengatakan bahwa diri sendiri "*Kada paasian*" (tidak menurut) pesan dan amanah kedua orang tuanya. Seorang *entrepreneur* yang mau sukses, berhasil dan dapat bertahan lama dalam menjalankan bisnis haruslah *entrepreneur* yang selalu mau untuk belajar dari pangalaman masa lalu dan belajar dari pengalaman orang lain terlebih pengalaman para pendahulu yang menjalankan usaha ternak itik Alabio. Terutama untuk membudayakan pengucapan lafadz akad jual beli dalam usaha peternakan itik alabio.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Setiap kali tercapai kesepakatan atas harga seekor kerbau rawa, maka *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa selaku penjual akan mengucapkan kalimat "*Ulung jual saikung kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian*" (Saya jual satu ekor kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian). Maka pembeli kerbau biasanya akan menyahuti dengan ucapan "*ulung tukar kerbau rawa pian* *Entrepreneur etnis Urang Banjar peternak kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian*" (saya beli kerbau rawa Pak *Entrepreneur* etnis

Urang Banjar peternak kerbau rawa dengan umur sekian harga sekian).

Akad jual beli kerbau menurut *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa adalah sebuah kewajiban yang harus dilaksanakan. Pernah kejadian pada suatu transaksi jual beli kerbau rawa, karena pihak pembeli adalah orang cina yang tidak mau melaksanakan akad jual beli, hal yang terjadi adalah kerbau rawa tidak mau bergerak di pindahkan ke mobil *pick up* bahkan ada yang lari kabur kembali ke danau danau. Begitu transaksi di akhiri dengan mengucapkan akad jual beli, kerbau rawa cuman ikut saja saat di giring naik ke mobil *pick up*.

Lebih lanjut, beliau mengatakan bahwa rutinitas akad jual beli merupakan sunah Rasulullah yang harus dilaksanakan agar mendapatkan keberkahan dalam berbisnis. Akad jual yang dilakukan mendatangkan kemudahan dalam menjalankan usaha ternak kerbau rawa. Terbukti setiap kali memindahkan kerbau rawa dari lahan ke dalam mobil maupu ke atas perahu selalu di beri kemudahan dan hampir tidak pernah mengalami kesusahan saat memindahkan kerbau rawa ke atas mobil atau ke atas perahu.

***Entrepreneur* Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung dalam setiap kali menjual jukung tradisional hasil olahan nya senantiasa melakukan akad jual beli. Para pelanggan juga dengan suka rela mengakad kan jual beli jukung tradisional khas kalimantan selatan. Dalam akad jual beli yang dilakukan biasa mengucapkan jumlah unit produk, jenis bahan baku, panjang dan harga jual dari jukung yang di jual, sehingga dengan akad yang seperti di ucapkan itu terlihat kejelasan dan kepastian atas jukung yang diterima oleh pelanggan. Dengan akad jual beli penjual dan pembeli akan mendapatkan kejelasan dan

kepastian atas jukung yang di jual. Kejelasan dan kepastian jukung yang di jual akan memberi kepuasan dari para pembeli jukung tradisional khas Kalimantan Selatan.

Kebanyakan pembeli jukung mengatakan bahwa membeli jukung dengan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung selalu “*Ba akad*”. Para pelanggan juga mengatakan bahwa dengan berakad, usia ekonomi dari jukung yang mereka beli dari penjual lebih awet dan sangat jarang mengalami kebocoran. Hal ini merupakan salah satu bentuk kepuasan pembeli jukung tradisional khas Kalimantan Selatan. Sehingga dapat di katakan dengan pengucapan akad jual beli pada industri jukung khas Kalimantan Selatan dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi para pembeli jukung tradisional khas Kalimantan Selatan.

Kebiasaan mengucapkan akad beli lebih terjalin hubungan kekeluargaan yang kuat dengan para pelanggan. Seringkali para pelanggan yang membeli perahu buatan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung datang berkunjung sekedar bertamu atau sekedar membawa tamu untuk berkunjung melihat aktifitas pembuatan jukung tradisional khas Kalimantan Selatan.

Selalu Bersedekah Setiap Hari Walaupun Sedikit ***Entrepreneur* Industri Kain Sasirangan**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan setelah selesai sholat Subuh selalu membiasakan diri memberi sedekah kepada orang lain yang tidak mampu secara ekonomi. Menurut beliau, sedekah itu mampu memancing keberuntungan-keberuntungan dalam bisnis. sedekah juga berarti sudah membantu mengatasi sedikit masalah orang lain yang kurang mampu dan hal ini berarti secara tidak langsung akan memberi rasa senang bagi penerima sedekah. Di sisi lain, akan muncul rasa percaya diri bagi kita yang selalu bersedekah, 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.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan juga mengatakan bahwa sedekah adalah wujud keperdulian kepada orang lain yang kurang mampu. Keperdulian terhadap orang lain yang bukan pelanggan apalagi relasi bisnis. Sedekah diberikan kepada orang lain yang kurang yang tidak ada hubungan bisnis. Hal ini seolah mengatakan bahwa dengan orang lain yang tidak ada ikatan bisnis saja diperhatikan dan ditolong apalagi dengan pelanggan. Bentuk keperdulian dengan pelanggan menurut *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan adalah dengan selalu memberikan pelayanan yang terbaik, termasuk pemberian garansi dalam bentuk akad jual beli. Pelayanan terbaik juga dilakukan pada saat pelanggan komplain atas ketidaksesuaian atau kerusakan barang yang dijual kepada pelanggan.

***Entrepreneur* Industri Batu Permata di Martapura**

Rutinitas atau kebiasaan lain yang juga sangat sering dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata adalah bersedekah setiap hari. Rutinitas bersedekah ini semakin sering intensitasnya dilakukan setelah diri mengalami kebangkrutan yang luar biasa seluruh modal habis terserap untuk membayar hutang-hutang karena terlibat penipuan berkedok inevtasi batu mulia. Beliau harus mengembalikan semua dana-dana nasabah yang kebetulan ikut menitipkan sejumlah dana kepada *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata. Tidak tanggung-tanggung, dana yang dititipkan pada *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata untuk di inestasikan kembali kepada Haji Lihan bernilai puluhan

milyar bahkan hampir seratus milyar kenang *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata. Lebih jauh, beliau menjabarkan bahwa rutinitas bersedekahlah telah sangat membantu dalam melunasi semua hutang atas kerugian dalam bisnis investasi fiktif yang menghancurkan bisnis batu mulia yang telah di geluti selama ini. Beliau juga menjelaskan bahwa sedekah adalah perwujudan dari rasa syukur kepada Allah Swt.

Sedekah yang dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata menunjukkan adanya harapan dan kekuatan untuk bangkit dari keterpurukan bisnis. Hal ini terlihat dari cerita beliau yang pernah berpasrah diri untuk menyedekahkan uang terakhirnya kepada seorang nenek tua pengemis dengan membawa cucunya yang kelaparan. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata mengatakan bahwa saat itu uang yang ada tinggal Rp. 50.000,- sementara ada kebutuhan yang harus di penuhi besok hari. Beliau nekad untuk menyedekahkan uang terakhirnya tersebut semata untuk Nenek pengemis bersama cucunya yang menangis kelaparan tanpa memikirkan keperluan diri keluarga besok hari. Beliau melanjutkan bahwa sesampai di rumah sudah menunggu beberapa orang dengan perawakan tinggi besar, dan mempercayakan perhiasan berlian untuk di jualkan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata melanjutkan bahwa besok hari sebelum perhiasan titipan tersebut di tawarkan kepada para relasi sesama penjual perhiasan berlian, beliau mendapat telepon dari seorang pembeli dari Malaysia yang sedang mencari perhiasan persis seperti yang di titipkan orang kepadanya. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata meneruskan ceritanya bahwa pembeli dari Malaysia tersebut mengajukan harga pembelian yang sangat tinggi dan memberikan keuntungan yang sangat besar bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata

mengatakan bahwa sedekah yang tulus ikhlas pasti akan mendatang berkah yang tidak bisa dinalar dengan logika.

Entrepreneur Industri Kuliner Soto Banjar

Atas saran dari seorang Tuan Guru, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas justru di suruh memperbanyak sedekah kepada fakir miskin dan para dhuafa. Sedekah yang dilakukan akan menanamkan keyakinan bahwa dengan meringank beban orang lain melalui sedekah pasti akan dapat meringankan beban kehidupan pribadi. Beliau berkeyakinan rutinitas bersedekah menumbuhkan semangat dan keyakinan bahwa akan selalu ada kemudahan dibalik semua kesusahan yang menimpa. Terbukti dengan memperbanyak sedekah setelah kurang lebih selama 40 (empat puluh hari) tidak berjualan dan membuat perekonomian keluarga goncang. Akhirnya muncul himbauan pemerintah tentang teratasinya masalah virus flu burung, maka perlahan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas mulai berjualan lagi.

Selama tidak berjualan, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas sempat di ajari oleh Tuan Guru tentang bagaimana perlakuan terhadap ayam sebelum di sembelih, proses menyembelih dan penanganan setelah menyembelih ayam agar ayam menjadi lebih enak dan lebih lezat. Ilmu penanganan ayam inilah yang kemudian menjadi kelebihan saat peracikan dan penyajian soto banjar Ayam Bapukah yang sekarang menjadi rahasia dan kelebihan Warung Soto Banjar Ayam Bapukah *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas di Jalan Pekapuran Banjarmasin.

Entrepreneur Industri Kuliner Katupat Kandangan

Bersedekah dapat dikatakan sebagai rutinitas yang selalu dilakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan, hal ini dilakukan sesaat setelah selesai menghitung uang hasil berjualan setiap harinya. Sedekah yang dikeluarkan biasanya adalah uang "*Gaganjilan*" atau uang lebih yang jumlahnya kurang dari Rp. 100.000 (seratus ribu rupiah). Sedekah itu biasanya dimasukkan kedalam kotak kotak amal yang tersedia di warung makan katupat kandangan milik beliau.

Beliau mengatakan bahwa dirinya mengeluarkan sedekah uang sebesar "*Gaganjilan*" dengan maksud untuk membersihkan uang yang didapatkan setiap hari agar tidak ada "*Keganjilan*" yang mengganggu rutinitas keseharian. Harapan dari genapnya uang yang diterima setiap hari dari penjualan adalah uang yang sudah bersih dari hak-hak fakir miskin.

Entrepreneur Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio dalam perjalanan silaturahmi biasanya mampir ke panti asuhan atau masjid sekedar mengeluarkan sedekah dan infaq untuk disalurkan kepada yang berhak menerima sedekah. Bersedekah adalah bentuk rasa syukur yang membangkitkan semangat untuk "*Cangkal begawi*" dan keyakinan bahwa semua musibah yang menimpa pasti di akhiri dengan berbagai kemudahan dan kemashlahatan hidup. Setelah bersedekah dengan membagikan uang kepada fakir miskin yang membutuhkan, biasanya muncul semacam perasaan puas dan bahagia karena sudah dapat membantu orang lain yang membutuhkan. Perasaan puas dan bahagia karena dapat membantu orang lain inilah yang kemudian merangsang munculnya naluri rasa bersyukur karena telah mendapatkan kesempatan berbagi dengan orang lain.

Entrepreneur Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara

Setiap selesai akad jual beli dan kerbau di serahkan kepada pihak pembeli, *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa langsung menyisihkan 2,5 % (dua setengah persen) dari total harga jual kerbau rawa yang dijual. Uang tersebut dikeluarkan sebagai zakat yang biasanya di salurkan ke lembaga amal zakat dan sedekah Kabupaten Hulu Sungai Utara. Sebagian zakat juga dibagikan langsung kepada fakir miskin yang kurang mampu di sekitar wilayah Kota Amuntai. Beliau mewajibkan diri nya untuk bersedekah di setiap kali selesai transaksi jual beli kerbau rawa.

Bersedekah merupakan kewajiban yang harus di tunaikan agar terhindar dari berbagai permasalahan yang dapat mengganggu kelancaran usaha. Sedekah juga memunculkan sikap yakin dari *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa bahwa sedekah itu dapat merubah kesulitan menjadi berkah dan mudah. Ini dibuktikan oleh beliau sendiri saat bekerja serabutan untuk menyambung hidup dan sebelum menjadi penjaga sarang burung walet milik orang lain sudah bertekad untuk selalu bersedekah sebesar 2,5% dari setiap penghasilan yang didapatkan. Setelah mengikrarkan tekad tersebut, beliau di tawari pekerjaan rutin yaitu menjadi penjaga sarang burung walet.

Entrepreneur Industri Kerajinan Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung sebagai pengrajin pembuat jukung tradisional khas kalimantan selatan juga selalu bersedekah hampir setiap hari tanpa peduli laku atau tidaknya jukung tradisional bikinan nya. Beliau memiliki keyakinan bahwa dengan bersedekah akan memancing berdatangnya rezeki dari arah mana saja yang tidak

terduga. rezeki yang tidak terduga tersebut berupa kebijakan pemerintah kota Banjarmasin yang menggenjot pariwisata pasar terapung. Dengan bergeliatnya pasar terapung, dapat dipastikan kebutuhan akan jukung jukung tradisional khas kalimantan selatan buatan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung dan warga Pulau Sewangi akan kembali meningkat dan harus segera di penuhi.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung mengatakan bahwa bersedekah secara ikhlas setiap hari mampu memunculkan semangat dan keyakinan bahwa segala kesulitan yang di alami pasti akan ada jalan keluar dan pemecahan masalah. Jalan keluar dan pemecahan masalah ini sering kali di luar akan dan nalar “*Ulun*” (saya) Haji *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung mengakhiri uraian.

Selalu Bersilaturahmi dan Berkumpul Sesama

***Entrepreneur* Industri Kain Sasirangan**

Rutinitas yang biasa di lakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan adalah senantiasa bersilaturahmi ke keluarga terdekat hingga relasi bisnis di pasar. Sebelum berangkat ke pasar, biasanya beliau menyempatkan mampir ke rumah keluarga sanak famili, sekedar bersalaman dan menanyakan kabar keadaan keluarga sanak famili tersebut. Setelah itu di lanjutkan menjalankan rutinitas berjualan di pasar.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan juga sering mengundang keluarga sanak family dan para tetangga untuk hadir dan berkumpul di rumah kediaman dan mendatangkan Tuan Guru atau Ulama yang di tua kan untuk sedikit memberikan ceramah agama. Dengan demikian, silaturahmi terjalin antara keluarga sanak famili dan para tetangga bersama Tuan Guru. Kegiatan silaturahmi ini selain mempererat hubungan kekeluargaan juga bisa digunakan untuk

saling bertukar informasi tentang berbagai hal baik yang berhubungan dengan bisnis di pasar maupun tentang peluang-peluang bisnis apa yang dapat di kembangkan di kalimantan selatan.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan mengatakan bahwa kegiatan silaturrahim yang selalu dilakukan kepada sanak family dan para keluarga selain menunjukkan kekerabatan dengan sesama juga menanamkan sikap untuk saling menghargai dan sikap untuk saling hormat menghormati. Lebih jauh, sikap saling menghargai dan menghormati ini juga akan berlanjut kepada sikap ramah kepada para pelanggan dari industri sasirangan yang digeluti selama ini. Sikap saling menghormati dan keramah tamahan kepada para pelanggan ini akhirnya akan dapat mengikat pelanggan menjadi pelanggan yang setia terhadap produk yang di pasarkan.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Soto Banjar**

Warung soto Banjar Ayam Bapukah yang terleatk di Jalan Pekapuran A dan berdampingan dengan Jalan Pekapuran dan berada pada lingkungan masyarakat yang cukup relligijs. Masyarakat di sekitar wilayah Pekapuran dan Pekapuran memiliki kebiasaan ritual dengan mengadakan amalan membaca surah yasin berjamaah di setiap malam jumat setelah sholat Isya berjamaah dan dilanjutkan dengan membaca doa-doa tahlil. Rutinitas ini secara tidak langsung membawa kebiasaan bagi warga nya untuk bersilaturrahim dengan berkumpul bersama beribadah bersama. Kegiatan silaturrahim seperti ini ternyata secara tidak langsung membentuk *responsibility* atau sikap peduli terhadap lingkungan sekitar.

Kegiatan rutinitas ritual ini biasa mengambil tempat di rumah salah satu warga dan bergantian setiap malam jumat nya. Begitu pun dengan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas selaku warga

Pekapuran juga ikut berpartisipasi dalam acara ritual ini karena menurut beliau, kegiatan ini akan dapat mempererat rasa kekeluargaan sesama warga. Terkadang beliau turut berpartisipasi dengan ikut menyumbangkan konsumsi untuk dijadikan hidangan yang dinikmati bersama para warga. Dengan menjalin silaturahmi dengan masyarakat sekitar sangat menunjang kesuksesan warung makan soto Banjar Ayam Bapukah/Bapulas *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas.

Keramah tamahan yang terjalin antara *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas dengan warga sekitar dapat terlihat dari kesediaan warga sekitar memberikan izin sepeda motor pelanggan untuk parkir di halaman rumah warga.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Kegiatan atau rutinitas yang biasa dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan adalah selalu bersilaturahmi dengan tetangga sekitar rumah. Kegiatan Silaturahmi ini dilakukan hampir setiap hari disetiap selesai sholat Subuh berjamaah di masjid. Bersalam atau berjabat tangan dengan sesama warga tetangga di masjid setelah Sholat Subuh Berjamaah memberikan rasa nyaman dan tenang karena semua jamaah saling bermaaf-maafan sehingga terjalin silaturahmi yang baik yang membawa ketentraman bagi semua warga.

Suasana tenang tersebut tentunya memberi pancaran aura positif. Jalinan silaturahmi yang terurai setiap hari di masjid selepas sholat subuh berjamaah seakan menenangkan dan memberi rasa nyaman yang pada akhirnya menghindari kesenjangan antar warga sekitar warung makan katupat kandangan milik *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan.

Beliau menambahkan, seorang *entrepreneur* tidak akan dapat berkembang dengan baik dalam menjalankan bisnis bila masih ada ketidak nyamanan dari lingkungan sekitar. Karena itulah, silaturahmi harus terjalin dengan baik dengan warga masyarakat sekitar tempat lingkungan usaha. Sehingga dapat disimpulkan bahwa silaturahmi akan membentuk kondisi lingkungan usaha menjadi sangat kondusif sehingga dapat menunjang kelancaran usaha.

Manfaat yang dapat di rasakan oleh penjual adalah masyarakat sekitar warung makan Katupat Kandangan miliknya senantiasa memberitahukan keberadaan warung makan tersebut kepada siapa saja sehingga para pelanggan atau calon pelanggan tidak tersesat jalan dan dengan mudah langsung dapat menuju ke lokasi penjual.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio juga terlihat sering bepergian ke tempat sanak saudara yang berada disepulatan wilayah Kabupaten Hulu Sungai Utara. Setiap minggu di sela waktu lenggang, Beliau mengendarai mobil menuju ke rumah rumah sanak saudara untuk sekedar menjalin silaturahmi sekaligus bertukar informasi mengenai peternakan itik alabio maupun informasi lain lain. Dalam perjalanan bersilaturahmi beliau juga menyempatkan mampir ke panti asuhan atau masjid sekedar mengeluarkan sedekah dan infaq.

Tujuan bersilaturahmi adalah untuk mempererat tali persaudaran dengan mengetahui kabar keadaan dari para keluarga dan kerabat. Kesempatan bersilaturahmi sering di manfaatkan untuk sekedar berbagi rezeki bahkan hingga memberikan bantuan modal kepada sanak saudara atau keluarga yang membutuhkan bantuan tambahan modal. Saat memiliki kemampuan berbagi baiknya digunakan untuk membantu sanak saudara atau keluarga yang memang membutuhkan. Beliau

menerangkan bahwa kewajiban tolong menolong dalam bisnis itu mutlak diperlukan agar kesinambungan usaha terlebih usaha peternakan itik Alabio agar bisa lestari hingga ke anak cucu.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa oleh masyarakat sekitar tempat tinggalnya juga dikenal sebagai peternak kerbau rawa yang senang bersilaturahmi ke rumah rumah tetangga sekitarnya. Terkadang *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa membawa sekantong plastik makanan untuk di nikmati bersama sama di rumah salah satu tetangga. Silaturahmi yang dilakukan terkadang sampai ke Kota Amuntai untuk sekedar bertamu ke rumah sanak keluarga di Kota Amuntai. kegiatan ini dilakukan untuk menyenangkan diri sendiri dan menyenangkan keluarga yang di kunjungi. Menurut beliau, menjalin silaturahmi akan mendatangkan keberkahan baik untuk diri sendiri dan keberkahan bagi sanak keluarga yang di kunjungi.

***Entrepreneur* Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala**

Masyarakat warga pulau sewangi kabupaten Barito Kuala, memiliki suatu kebiasaan rutin di setiap malam jumat yaitu, menggelar kegiatan silaturahmi antar warga yang biasanya mengambil tempat di masjid kampung. Rutinitas itu juga di ikuti oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung selaku warga pulau Sewangi. Dalam acara silaturahmi itu, seluruh warga secara berjamaah mengamalkan pembacaan surah Yasin dan lantunan Sholawat dan dilanjutkan oleh pembacaan doa untuk kemashlahatan bersama. Tidak ada yang tahu mulai kapan kegiatan silaturahmi ini mulai di adakan yang jelas hingga masih dilaksanakan.

Doa yang terus menerus dan tiada henti dari warga masyarakat Pulau Sewangi terjawab ketika pemerintah kota Banjarmasin menggalakan pariwisata pasar terapung. Meskipun bahan baku kayu agak sedikit sulit di dapat, namun masih ada saja pihak yang dapat menyuplai kebutuhan kayu untuk bahan utama pengrajin jukung tradisional khas Kalimantan Selatan. Bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung dan beberapa warga, rutinitas menjalin silaturahmi antar sesama warga merupakan rutinitas yang mendatangkan banyak kebaikan, seperti terjalinya hubungan kekerabatan yang saling menguatkan untuk bertahan pada industri Jukung tradisional khas Kalimantan Selatan, sehingga budaya khas daerah Kalimantan Selatan senantiasa terjaga kelestariannya hingga sekarang.

Memberi Makan Anak Yatim dan Masyarakat Kurang Mampu Setiap Jum' at Pagi

Entrepreneur Industri Kain Sasirangan

Rutinitas yang selalu di lakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan adalah memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu terutama pada hari jumat setelah selesai melaksanakan sholat jumat berjamaah di masjid. Makanan biasanya di antar ke panti-panti asuhan, jalan jalan, dan fakir miskin. Menurut beliau kegiatan membagikan makan kepada anak anak yatim piatu di panti-panti asuhan dan fakir miskin di jalan memunculkan perasaan bersyukur yang sangat kuat dan mendalam bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan. Bentuk rasa syukur itu kemudian di elaborasi menjadi sikap optimis (*Optimism*) dan keyakinan yang kuat bahwa setiap kerja keras pasti tidak akan sia-sia dan pasti memberikan hasil dan memberi manfaat bagi orang lain yang kurang mampu.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan lebih jauh bercerita bahwa rutinitas memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang juga disebabkan keadaan masa lalu sewaktu awal merintis usaha. Saat merintis usaha dulu beliau banyak di bantu oleh para pedagang di pasar kujajing, usaha di mulai dari menjadi kuli panggul. Saat menjadi kuli panggul inilah beliau sering mendapatkan makan gratis dari para pedagang di pasar kujajing saat itu. Saat lelah dan lapar setelah bekerja memikul barang-barang para pelanggan, beliau kerap merasa lelah dan lapar, namun akan selalu ada saja orang membantu memberikan makanan. Peristiwa ini lah yang kemudian menginspirasi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan bahwa di balik setiap kesulitan itu akan selalu kemudahan.

Ketekunan dan kejujuran membawa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan di ajak untuk ikut jadi penjaga toko hingga menjadi orang yang dipercaya oleh Haji Taimi dengan di berikan modal awal sebesar tiga juta rupiah. Tidak hanya memberikan modal uang, Haji Taimi juga mendidik dan membimbing beliau sampai. Di pusat grosir Jakarta Haji Taimi sering membagikan makanan gratis kepada siapa saja. Kebiasaan memberi makan bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan merupakan ajaran yang didapatkan oleh Haji Taimi seorang pedagang sukses di era tahun 80an.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Soto Banjar**

Kejadian atau peristiwa yang sempat membuat terpuruknya soto Banjar ayam bapukah milik *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas juga membawa pelajaran tersendiri bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas. Pelajaran tentang pentingnya untuk berbagi terhadap sesama

terutama kepada anak yatim piatu dan masyarakat tidak mampu. Dengan hal tersebut dapat menghindarkan diri dari berbagai macam bencana dan musibah. Menurut beliau, kegiatan memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu dapat menolak bala dan menolak berbagai musibah. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas akhirnya memiliki rutinitas sosial yaitu memberi makan anak yatim piatu di panti asuhan dan masyarakat kurang mampu disekitar.

Kegiatan memberi makan anak yatim piatu dan fakir miskin ini biasa dilakukan haji pada setiap hari Jumat. Hari jumat di ambil sebagai hari untuk berbagi makanan di dasarnya pada adanya keterangan hadits yang menyatakan bahwa hari jumat adalah raya nya anak yatim piatu dan fakir miskin.

Dengan memberi makan anak yatim dan fakir miskin di setiap hari jumat selepas sholat Jumat dapat memberikan perasaan bahagia karena sudah dapat membahagiakan anak yatim dan fakir miskin dengan memberi makan soto Banjar Ayam bapukah/bapulas khas *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas. Perasaan bahagia itu muncul saat melihat anak yatim dan fakir miskin menikmati hidangan soto Banjar dengan sangat lahap. Beliau mengakui bahwa kebahagiaan akan didapat dengan kita selalu berbagi dengan sesama.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Setiap Rabu Pagi merupakan hari yang menggembirakan bagi anak-anak yatim yang berdekatan dengan warung makan katupat kandangan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan, karena di setiap hari rabu itu semua anak yatim dan fakir miskin dapat menikmati hidangan katupat kandangan yang gurih dan nikmat dengan gratis. Hidangan Gratis biasanya di antar ke panti-panti asuhan yang ada disekitar

wilayah warung Makan katupat kandangan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan. Kegiatan memberi makan anak yatim piatu dan fakir miskin sudah dilakukan bertahun tahun lamanya dengan tujuan untuk saling berbagi.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan mengatakan bahwa seorang *entrepreneur* yang sukses yang berhasil adalah sosok *entrepreneur* yang memiliki kepedulian atas penderitaan dan kekurangan orang lain dilingkungan sekitar. Kepedulian tersebut diwujudkan dengan memberikan makan gratis setiap hari rabu dan melayani pelanggan, dan bekerja sama dengan beberapa tukang ojek konvensional sebelum ada layanan Ojek online. Padahal sebelumnya, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan selalu mengalami kesulitan mengantarkan setiap pesanan yang minta di antarkan ke tempat pelanggan.

Setiap *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan menerima pesanan melalui telepon, beliau selalu kesulitan untuk dapat mengantarkan pesanan tersebut. dengan adanya jasa Ojek Online, kesulitan itu dapat teratasi. Ide memanfaatkan jasa Ojek Online ini di dapatkan dari anak yatim dan warga sekitar yang menikmati makan ketupat gratis dari beliau. Keadaan itulah yang kemudian membawa keyakinan dalam diri *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan bahwa disetiap kesulitan pasti akan ada kemudahan.

Setiap Menyembelih Hewan Sembelihan Kerbau Atau Bebek Selalu Menyebut Nama Allah dan Menghadap Kiblat

Entrepreneur Industri Kuliner Soto Banjar

Sebagian pelanggan soto banjar ayam bapukah *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas mengatakan bahwa ayam yang tersaji di dalam hidangan berbeda bahkan sangat gurih namun lembut berbeda dengan ayam-ayam yang tersaji pada soto-soto yang lain. Mengenai klaim pelanggan tersebut, beliau hanya tersenyum dan mengucapkan “Alhamdulillah” terima kasih atas pujiannya. Ayam-ayam yang tersaji dalam racikan soto banjar merupakan ayam peliharaan sendiri yang dipasok sendiri, dirawat sendiri, disembelih sendiri, dibersihkan sendiri dan dimasak sendiri berdasarkan sunah Rasulullah Saw.

Saat menyembelih ayam-ayam untuk keperluan soto banjar, terlihat beliau menyembelih sendiri. Selalu terlihat bahwa sebelum menyembelih ayam, beliau sudah berwudhu dan sudah menjalankan sholat sunnah 2 (dua) rokaat, saat menyembelih menghadap ke arah Kiblat dan mengucapkan *Bismillahi Allahu Akbar* sebanyak 3 (tiga) kali sekaligus memotong leher ayam-ayam yang di sembelih. Ritual menyembelih sendiri ini diyakini sebab salah satu hal yang menyebabkan sajian soto Banjar ayam bapukah milik beliau menjadi berbeda dari kebanyakan soto banjar yang lain.

Rutinitas menyembelih sendiri ayam yang sesuai dengan sunah Rasulullah dilakukan oleh beliau mengesankan begitu besarnya semangat s untuk dapat memuaskan dan memenuhi keinginan para pelanggan warung makan soto Banjar ayam bapukah yang menginginkan menu sajian soto yang lezat dengan kualitas ayam yang bagus namun tetap memenuhi kriteria *halalan thoyiban*.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio di kenal sebagai peternak itik alabio yang cukup berhasil dan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang cukup taat dalam menjalankan ibadah. Seperti kebiasaan beliau yang tidak pernah mau makan hidangan hewan seperti ayam atau bebek bila bukan disembelih sendiri. Dalam menyembelih hewan baik ayam maupun itik, beliau selalu saja memosisikan diri menghadap ke kiblat dan proses penyembelihan mengikuti tuntunan dan aturan syariat Islam tentunya. Beliau mengatakan bahwa bila dirinya memakan masakan hewan baik itik maupun ayam yang bukan beliau sendiri yang menyembelihnya badannya akan terasa sakit dan gatal-gatal. Karena itu lah beliau selalu menyembelih sendiri hewan yang akan disajikan untuk beliau makan.

Rutinitas atau kebiasaan menyembelih sendiri hewan yang akan di konsumsi sendiri sebagaimana tersebut diatas menunjukkan bahwa *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio ingin menjadi seorang *entrepreneur* etnik Banjar yang islami yang sesuai dengan tuntunan agama Islam yang dianut beliau. Rutinitas menyembelih sendiri ayam atau itik untuk di konsumsi sendiri menunjukkan bahwa beliau sangat peduli dengan kesehatan agar terhindar dari penyakit alergi yang dapat mengganggu kelancaran usaha ternak itik alabio. Selain peduli dengan kesehatan beliau juga mengatakan bahwa dengan menyembelih hewan dengan baik dan pebuh kelemah lembut menunjukkan bahwa terhadap hewan sembelihan saja kita harus lemah lembut apalagi kepada pelanggan yang menjadi sumber penghasilan.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Terkadang ada juga pelanggan yang minta untuk di sembelihkan dan hanya menerima dalam kondisi daging kerbau yang siap

untuk dimasak. Untuk memenuhi permintaan ini maka *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa sendiri yang menyembelih kerbau rawa miliknya. Sebelum menyembelih biasanya beliau berwudhu dan melakukan sholat sunat Hajat 2 (dua) rakaat. Setelah selesai sholat sunah Hajat, proses penyembelihan kerbau rawa dimulai, beliau dibantu beberapa kerabat merobohkan kerbau dan mengikat kerbau dengan tali. Setelah kerbau roboh, posisi akan diarahkan untuk menghadap kiblat. Setelah pisau pemotong yang sangat tajam siap, maka giliran beliau untuk menyembelih kerbau rawa pesanan pelanggan. Posisi beliau menghadap kiblat dan dengan mengucapkan “*Bismillahi Allahu Akbar*” sebanyak 3 kali dengan perlahan dan penuh keyakinan pisau pun langsung digosokkan pada leher kerbau, dalam hitungan detik darah segar mengalir keluar dari leher kerbau. Selanjutnya dikuliti dan daging dipotong-potong kecil sesuai dengan permintaan dari pelanggan.

Keseriusan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa dalam menyembelih Kerbau dengan mengikuti sunah Rasulullah Saw. merupakan bentuk upaya beliau untuk memuaskan pembeli Kerbau Rawa yang menginginkan kerbau nya disembelih sesuai dengan sunah Rasulullah Saw. Dengan memuaskan pembeli maka besar kemungkinan pembeli kerbau rawa akan menjadi pelanggan tetap bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa.

Analisis Refleksivitas

Setelah melalui analisis indeksikalitas, selanjutnya dilakukan analisis refleksivitas. Analisis refleksivitas berkaitan dengan apa yang terjadi sebelumnya atas suatu ungkapan (Burrell dan Morgan, 1979: 248). Refleksivitas menggambarkan adanya padanan antara mendeskripsi dan menghasilkan suatu interaksi, antara pemahaman dan mengungkapkan pemahaman. Coulon (2008: 33) menyebut proses ini sebagai proses mendeskripsikan

suatu situasi atau proses yang “membentuk situasi”. Refleksifitas bisa dikatakan sebagai hal yang mendasari munculnya suatu perbuatan, refleksitas adalah kondisi atau keadaan yang mengawali pembentukan indeksikalitas.

Bagaikan dua sisi mata uang yang sama, indeksikalitas dan refleksivitas merupakan unsur-unsur realitas sosial yang tidak dapat dihindari (Denzin dan Lincoln, 2009: 339). Pertautan antara analisis indeksikalitas dan refleksivitas dalam penelitian ini digunakan untuk mengungkap bagaimana rutinitas keseharian etnis *entrepreneur Urang Banjar* berjalan beriringan dengan *resiliensi entrepreneur-entrepreneur Urang Banjar* di Kalimantan Selatan dan tanpa disadari sudah mewujudkan pengaplikasian semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* dan semboyan *Kayuh Baimbai*. Kemampuan resiliensi yang terbentuk seolah menyatakan bahwa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* adalah *entrepreneur* etnis yang memiliki semangat atau tekad membaja untuk tetap menjalankan usaha atau bisnis yang di geluti secara bersama-sama dengan *entrepreneur* etnis banjar lain dalam kelompok usaha yang sama.

Data-data rutinitas sebagaimana tersebut di atas merupakan ekspresi atau aktivitas yang peneliti temui (indeksikalitas) dan mengungkap makna yang tersirat dari setiap ungkapan, perilaku, maupun makna yang saling berkaitan antar suatu fenomena atau peristiwa (refleksivitas). Berikut ini penjabaran refleksifitas atas rutinitas yang dilakukan oleh *entrepreneur* etnik *Urang Banjar* di Kalimantan Selatan dalam menjalankan usaha setiap hari. Hal tersebut dimulai dari rutinitas tidur lebih awal dan rutinitas bangun tidur lebih awal, dilanjutkan dengan rutinitas mandi pagi sebelum subuh, rutinitas untuk senantiasa melakukan akad jual beli, rutinitas atau kebiasaan bersedekah, selalu memberi makan fakir miskin setiap hari tertentu terutama hari Jumat serta rutinitas kebiasaan menyembelih hewan dengan mengikuti sunah Rasulullah Saw. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* untuk selalu menghadap kiblat ketika mau menyembelih hewan sembelihan.

Refleksivitas Tidur Lebih Awal dalam Kondisi Berwudhu dan Selalu Bangun Sebelum Adzan Subuh

Entrepreneur Industri Kain Sasirangan

Bangun pagi dan bangun lebih pagi lagi memberi waktu bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan untuk dapat berpikir lebih tenang, ini memberi waktu yang cukup untuk berpikir hingga menyelesaikan banyak tugas rutin. Sebelum adzan subuh, merupakan suasana masih sangat terasa tenang dan damai. Kesegaran udara masih sangat terasa. Belum banyak aktivitas orang-orang yang menimbulkan kegaduhan. Sangat Menenangkan jiwa. Setelah itu, dilanjutkan dengan membersihkan badan dengan mandi akan menambah ketenangan dan kesegaran. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan mengatakan bahwa dengan pikiran yang tenang dan badan yang bersih segar akan sangat membantu untuk segera beraktifitas menjalankan bisnis.

Rutinitas selanjutnya adalah berwudhu dan langsung pergi ke masjid untuk melaksanakan kewajiban sholat subuh berjamaah. Sepulang dari masjid, ketenangan yang tadi dirasakan akan semakin bertambah dengan ketenangan religius yang amat berbeda dan bisa merasakan kesehatan fisik yang terjaga. Setiap kali melakukan rutinitas seperti tersebut, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan ingin merasa berhasil mengalahkan rasa malas dan dapat di katakan termasuk orang yang sukses memanfaatkan waktu serta berhasil membangun suasana hati, pikiran dan perilaku untuk siap menghadapi persaingan bisnis dengan tenang hati. Dengan adanya ketenangan hati, kita akan bisa mengatur emosi, termasuk pengaturan emosi saat tertimpa musibah. Pengaturan emosi juga menjadi lebih terpolada pada saat melakukan kerja sama, baik kepada mitra kerja maupun kepada pelanggan. Sehingga pengontrolan emosi yang baik akan mampu mendatangkan banyak teman dan sahabat.

Semakin banyak kawan dan sahabat akan semakin banyak rezeki yang mengalir kepada kita.

Entrepreneur Industri Batu Permata di Martapura

Rutinitas tidur di awal waktu dalam kondisi sudah berwudhu merupakan kegiatan rutin yang selalu dilakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata semenjak sekolah di pondok pesantren. Berwudhu sebelum tidur beliau lakukan karena ingin mengikuti sunah Rasulullah tidur dan sebuah bentuk kedispilinan diri untuk dapat bangun lebih pagi. Lebih lanjut, beliau menjelaskan bahwa membersihkan diri dengan wudhu sebelum tidur akan memberikan rasa tenang sehingga dapat tidur dengan pulas dan nyenyak. Tidur nyenyak dan pulas oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata juga diyakini bisa membantu mendatangkan mimpi yang baik, mimpi yang bisa mendukung usaha pendulangan intan milik *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata juga termotivasi untuk senantiasa jadi pemenang dalam persaingan menjalankan bisnis batu mulia, yaitu dengan tidur malam lebih di awal waktu dan bangun pagi lebih awal. Bangun lebih awal oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata diyakini dapat menunjang kemenangan atau kesuksesan dalam bisnis batu mulia karena menurut beliau, dengan bangun lebih awal dapat memiliki kesiapan waktu yang lebih banyak dan dapat melakukan evaluasi atas beberapa kejadian pada hari hari sebelumnya.

Entrepreneur Industri Kuliner Soto Banjar

Tepat pukul 03:15 WITA, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas sudah terbangun dari tidur. Setelah sekian jam istirahat dengan tidur

lelap, beliau terbangun. Setelah Bangun lantas bersiap ke kamar mandi untuk mengambil air wudhu dan melaksanakan sholat malam. Beliau menjelaskan bahwa rutinitas bangun lebih awal sudah rutin dilakukan saat awal mulai membuka warung soto Banjar ayam bapukah/bapulas. Beliau mengatakan bahwa sebagai penjual makanan seperti soto *Banjar* dirinya harus lebih dahulu siap dengan bangun lebih pagi di banding para pelanggan soto *Banjar* yang sudah berdatangan pada pagi pagi buta. Bisa di bayangkan jika beliau bangun agak siang, maka dapat dipastikan para pelanggan yang sudah datang akan berpindah ke tempat lain untuk mencari menu makan pagi. Oleh karenanya, kita harus bangun seawal mungkin untuk dapat memenuhi kebutuhan para pelanggan agar dapat mempertahankan pelanggan.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas sebagai pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas mengatakan bahwa kesiapan untuk melayani pelanggan memerlukan waktu yang relatif cukup lama. Beliau lebih lanjut menjelaskan bahwa rutinitas harus dimulai sekitar jam 03.00 WITA dimulai dari merebus aneka bumbu menjadi kuah soto yang gurih, menyiapkan beras untuk di masak menjadi nasi hingga menyiapkan ketupat sebagai pelengkap utama dalam menu soto *Banjar* ayam bapukah/bapulas. Semua kelengkapan itu harus sudah siap saat para pelanggan datang.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Kebiasaan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan dalam berjualan adalah selalu bangun lebih awal di saat orang orang masih enak terlelap dalam tidurnya. Sesaat setelah bangun beliau biasanya langsung mengambil air wudhu dan melaksanakan ibadah sholat malam. Setelah selesai berdoa beliau langsung ke dapur untuk meramu racikan bumbu untuk keperluan kuah pelengkap dari hidangan katupat

kandangan. Sudah menjadi kebiasaan bagi beliau untuk melakukan proses meracik bumbu-bumbu pelengkap kedalam kuah santan.

Waktu menjelang pagi dipilih *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupatandangan lebih dikarenakan bahwa waktu menjelang subuh diyakini sebagai sebuah waktu yang penuh ketenangan sehingga *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupatandangan lebih dapat fokus menentukan komposisi ukuran dan takaran aneka macam bumbu dapur yang di tuangkan ke dalam menu racikan kuah katupatandangan. Waktu menjelang juga diyakini dapat memperkuat ketepatan dalam menambahkan beberapa bumbu penyedap rahasia yang dapat menambah kelezatan, kenikmatan dan cita rasa dari sajian katupatandangan milik warung makan katupatandangan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupatandangan di Jalan Cendrawasih Banjarmasin, sehingga kelezatan kuah yang tepat takaran dan tepat komposisi inilah yang diyakini oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupatandangan dapat mengikat para penikmat katupatandangan menjadi pelanggan setia.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Rutinitas bangun tidur lebih awal menurut *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik peternakan itik alabio lebih didasari oleh kondisi dan keadaan waktu pagi buta lebih tenang sehingga dapat lebih fokus dalam proses penyortiran telur itik alabio. Sehingga akan terpisahkan telur-telur sesuai dengan ukuran besar kecilnya.

Proses penyortiran telur bertujuan untuk memilah dan memisahkan besar kecilnya ukuran telur. Selain itu juga dapat terbedakan mana telur yang bisa untuk ditetaskan dengan telur yang siap jual. Pemisahan telur yang siap jual dengan telur yang bisa ditetaskan ini memerlukan konsentrasi khusus agar tingkat keberhasilan penetasan telur menjadi anakan itik alabio lebih

besar. beliau mengatakan bahwa anakan itik yang dihasilkan dari pemilahan telur di pagi buta sebelum subuh juga di percaya akan menghasilkan bibit anakan itik yang sehat dan berkulitas bagus. Selesai menyortir selalu dilanjutkan dengan mandi untuk membersihkan badan untuk melaksanakan sholat Subuh berjamaah di Mushalla. Selepas sholat subuh berjamaah maka rutinitas beliau selanjutnya adalah memberi makan itik itik alabio yang sudah menunggu dengan riuh suaranya di kandang.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa sebagai *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* di peternakan kerbau rawa memiliki rutinitas bangun lebih awal yaitu bangun tidur antara pukul 03.00 pagi hingga sebelum adzan sholat Subuh berkumandang. Rutinitas bangun pagi sudah menjadi kebiasaan bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa, bahkan menjadi sebuah falsafah tersendiri bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa dalam menjalankan bisnis.

Filosofi hidup *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa cukup sederhana bahwa hidup ini 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. Saat pulang sebelum naik ke *kalang* kerbau rawa di haruskan untuk berenang sekaligus mandi untuk membersihkan badan. Begitulah kerbau rawa sehari hari selalu berusaha mengalahkan sang Matahari, demikian *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa menjelaskan.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa mengungkapkan dengan rutinitas kebiasaan dari kerbau-kerbau rawa terlihat bahwa kerbau-kerbau rawa sangat disiplin dan

sangat tunduk patuh pada pemiliknya. Kerbau-kerbau rawa tidak pernah menolak atau bermalasan ketika bangun pagi dan langsung mandi menceburkan diri ke sungai untuk menuju tempat makan di padang rumput yang terletak cukup jauh dari *kalang*. Begitu pun saat jam pulang ke *kalang*, matahari sudah mulai meredup kumpulan kerbau-kerbau rawa seolah tanpa di komando langsung berputar balik berenang menuju *kalang* untuk pulang dan beristirahat. Kedisiplinan dan kepatuhan pada pemilik tersebut berdampak pada kondisi dari kerbau-kerbau yang sangat sehat dengan kondisi tubuh yang gemuk berisi.

***Entrepreneur* Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung sudah puluhan tahun berkecimpung di industri jukung tradisional jukung khas Banjar, tentunya beliau juga memiliki rutinitas atau kebiasaan seperti para *entrepreneur* lain di Kalimantan selatan. Beliau dalam kesehariannya selalu bangun pagi sebelum adzan Subuh berkumandang. Kebiasaan ini sudah berlangsung sejak beliau masih sekolah di pondok pesantren. Saat bangun di pagi buta itu beliau biasanya mendapatkan inspirasi untuk mengolah jukung, termasuk inspirasi membuat miniatur jukung. Saat terbangun dari tidur di awal pagi di gunakan oleh beliau untuk merenungi pekerjaan, berdoa dan memohon petunjuk hidup kepada Allah Swt. Beliau sering termenung bagaimana nasib perajin industri jukung tradisional ke depan, sementara masyarakat luas lebih senang menggunakan transportasi darat di banding naik jukung lewat sungai.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung terus berdoa memohon kepada Allah Swt. hingga akhirnya pemerintah kota Banjarmasin kemudian menggiatkan kembali potensi pasar terapung di beberapa lokasi di seputaran wilayah kota Banjarmasin. Bergeliatnya kembali pasar

terapung berarti sarana jukung maupun kelotok akan lebih banyak di pergunakan. *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung sangat meyakini bahwa dengan selalu bangun lebih pagi maka dirinya akan menjadi orang pertama yang berbisik dan memohon kepada Allah Swt. untuk meminta apa-apa yang dibutuhkan dalam menjalani bisnis dan kehidupan, sehingga doa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung lah akan pertama di ijabah oleh Allah Swt.

Refleksivitas Mandi Pagi Sebelum Sholat Subuh

***Entrepreneur* Industri Kain Sasirangan**

Bangun pagi dan bangun lebih pagi lagi memberi waktu bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan untuk berpikir lebih tenang, ini memberi waktu yang cukup untuk berpikir agar dapat menyelesaikan banyak pekerjaan rutin. Sebelum adzan subuh, merupakan suasana yang masih terasa sangat tenang dan damai. Kesegaran udara masih sangat terasa. Belum banyak aktivitas orang-orang yang menimbulkan kegaduhan begitu sangat menenangkan jiwa. Setelah menyelesaikan pekerjaan rutin tersebut, rutinitas beliau di lanjutkan dengan membersihkan badan dengan mandi, yang sangat diyakini dapat menambah ketenangan dan kesegaran pikiran. Pikiran yang tenang badan yang bersih segar akan sangat membantu untuk segera beraktifitas menjalankan bisnis.

Rutinitas selanjutnya adalah berwudhu lalu langsung pergi ke masjid untuk melaksanakan kewajiban sholat subuh berjamaah. Sepulang dari masjid maka ketenangan yang tadi dirasakan akan semakin bertambah dengan ketenangan religius yang amat berbeda dan bisa merasakan kesehatan fisik yang terjaga. Setiap kali melakukan rutinitas seperti itu, beliau merasa berhasil mengalahkan rasa malas, dan dapat di katakan termasuk orang yang sukses memanfaatkan waktu dan berhasil membangun

suasana hati, pikiran dan perilaku untuk siap menghadapi persaingan bisnis dengan tenang hati. Dengan adanya ketenangan hati maka kita 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. Sehingga pengontrolan emosi yang baik akan mampu mendatangkan banyak teman dan sahabat. Semakin banyak kawan dan sahabat akan semakin banyak rezeki yang mengalir masuk.

***Entrepreneur* Industri batu Permata di Martapura**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata mengatakan bahwa maksud beliau mandi pagi sebelum sholat Subuh selain untuk membersihkan diri juga menjernihkan pikiran. Menurut beliau, pikiran yang jernih akan dapat membukakan peluang-peluang bisnis. Beliau lebih jauh mengatakan jangankan rezeki, rekan bisnis pasti akan meninggalkan kita bila badan kita kotor atau berbau untuk itulah kita harus membersihkan diri seawal mungkin setiap hari, agar rezeki kita tidak lari. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata menganggap bahwa dengan melakukan rutinitas mandi pagi dapat menyelamatkan rezeki dan tidak menghilang atau tidak lepas begitu saja dari diri sendiri. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata mengistilahkan bahwa mandi pagi itu membawa berkah bagi pintu-pintu rezeki.

Berkah yang dimaksudkan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata adalah pintu rezeki yang terbuka luas dengan di temukanya bijian intan yang cukup besar yang bernilai sangat tinggi. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata sangat meyakini bahwa salah satu penunjang di temukanya “*Galuh*” adalah karena senantiasa menjaga kebersihan diri. Sebab menurut keyakinan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata bahwa “*Galuh*”

akan menjauh bahkan menghindar dengan pendulang intan yang belum bersih secara lahiriyah. Beliau juga mengatakan bahwa kegiatan mandi pagi dapat memberikan rasa segar hingga dapat membersihkan pikiran sehingga akan sangat mudah mendapatkan petunjuk dalam menentukan titik koordinat dimana "Galuh" berada dalam kandungan bumi. (*entrepreneur etnis Urang Banjar pengrajin industri batu permata, wawancara 2017*)

Entrepreneur Industri Kuliner Soto Banjar

Entrepreneur etnis Urang Banjar pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas setelah bangun dan melaksanakan ritual ibadah sholat malam, beliau melanjutkan aktifitasnya dengan mandi pagi. Beliau melakukan rutinitas mandi pagi setelah sholat malam dan sebelum Adzan subuh dengan maksud agar tubuh menjadi bersih dan segar, maka dengan kondisi yang fresh tadi akan dapat melayani pelanggan dengan semangat dan dapat menyenangkan pelanggan yang datang. Selain itu pula dalam proses melayani pelanggan kita memberikan sedikit hiburan dengan atraksi mengolah soto banjar ayam bapukah dengan cepat namun menghibur melalui seni mengolah ayam menjadi potongan-potongan yang diinginkan pelanggan. (*entrepreneur etnis Urang Banjar pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas Wawancara 2016*).

Hiburan atraksi dalam mengolah ayam saat peracikan sebenarnya hanya pelengkap bagi pelanggan warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas tetapi belakangan sering ada pelanggan yang meminta atraksi mengolah potongan ayam dengan teknik bapukah dan bapulas. Permintaan itu didasari atas keinginan untuk melihat seni mengolah potongan ayam. Bahkan ada pelanggan yang telah selesai makan sengaja menunggu untuk melihat atraksi *memukah* dan *memulas* ayam dalam proses penyajian soto Banjar ayam bapukah/bapulas beliau. Untuk itulah agar seni mengolah ayam itu semakin baik, beliau selalu

melakukan rutinitas mandi pagi agar badan tidak mudah bau keringat dan menyegarkan seluruh badan.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Mandi subuh dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan merupakan sebuah rutinitas sejak menikah. beliau mengatakan mandi sebelum adzan sholat Subuh menunjukkan kesiapan diri untuk bersosialisasi saat menyajikan dan menjual katupat kandangan. Artinya, saat melayani pelanggan keadaan badan sudah bersih dan rapi sehingga pelanggan merasa senang melihat kondisi tersebut. Pelanggan merasa betah dan dapat menikmati hidangan katupat kandangan lahap.

Bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan dalam melayani pelanggan harus lah bersih dan rapi seperti bentuk ketupat Kandangan yang bersih dan rapi. Anyaman daun kelapa yang bersih dan rapi sangat enak di pandang dan menarik minat untuk menikmati katupat kandangan demikian *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan menjelaskan. Begitupun saat sudah siap melayani pelanggan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan mengatakan harus dalam keadaan bersih dan rapi agar para pelanggan menjadi tertarik dan senang makan di warung makan katupat kandangan.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Selesai beliau menyortir telur, selalu dilanjutkan dengan mandi untuk membersihkan badan guna melaksanakan sholat Subuh berjamaah di mushalla. Rutinitas mandi pagi ini sudah dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio sejak lama sekali. Mandi pagi dilakukan karena badan terasa kotor setelah kegiatan menyortir telur-telur itik, karena itulah rutinitas mandi pagi adalah suatu kewajiban khusus bagi beliau.

Mandi pagi menurut beliau harus di lakukan setiap pagi, agar badan terasa segar dan sehat, menurut Kai Aman rasa segar setelah mandi akan membawa kepada ketenangan pikiran dan pikiran yang tenang akan sangat berperan dalam menunjang kesehatan badan dan tidak gampang sakit. Badan yang sehat akan membawa semangat “*Canggal bacari duit*”. Beliau lebih lanjut mengatakan bahwa dengan semangat “*Canggal bacari duit*” membuat hidup lebih dinamis sehingga membuat panjang umur karena tidak gampang sakit.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Hampir sama dengan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* lainnya, *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa memiliki ternak kerbau rawa juga pola kebiasaan bangun pagi yang lebih pagi yaitu sekitar 04.00 waktu setempat. Yang berarti masih sangat panjang waktu menjelang kumandang adzan sholat Subuh. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa juga membiasakan diri untuk mandi pagi sebelum adzan sholat Subuh berkumandang lebih di karenakan tidak mau kalah dengan kerbau-kerbau rawa hewan ternak miliknya.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa membiasakan mandi begitu terbangun dari tidur lebih di karenakan filosofi kerbau rawa. Beliau menjelaskan bahwa kerbau Rawa begitu bangun dan begitu pintu palang terbuka langsung nyebur mandi berenang dan cari makan. Filosofi hidup yang di gunakan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa cukup sederhana, bahwa hidup ini jangan pernah 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. Sehingga dapat di katakan bahwa sebelum mencari

rezeki untuk menyambung hidup sangat diwajibkan untuk membersihkan badan terlebih dahulu.

***Entrepreneur* Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala**

Rutinitas *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung yang juga sudah dilakukan sejak masih sekolah di pondok pesantren adalah mandi membersihkan badan sebelum melaksanakan sholat Subuh berjamaah di masjid..

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung menjelaskan lebih jauh bahwa rutinitas mandi pagi yang dilakukan merupakan perwujudan rasa syukur karena masih diberikan nikmat kesehatan. Nikmat kesehatan yang dapat dinikmati dengan mandi pagi yang berdampak pada ketenangan pikiran hingga dapat terus melanjutkan pekerjaan sebagai pengrajin industri jukung tradisional khas Kalimantan Selatan.

Refleksivitas Akad Jual Beli di Setiap Selesai Transaksi Bisnis

***Entrepreneur* Industri Kain Sasirangan**

Kebiasaan yang sudah sangat membudaya dan masih selalu dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan adalah senantiasa melakukan akad jual beli dengan semua pelanggannya. Akad bagi *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan adalah sebuah pernyataan kalimat yang wajib diucapkan kepada pembeli setiap telah selesai transaksi jual beli, dan bagi pembeli juga wajib yang menyahut kalimat pernyataan dari penjual. Sebagai contoh, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan Sebagai penjual akan mengucapkan “*Ulun jual 20 potong kain sasirangan dengan berbagai motif seadanya*”. Maka oleh pihak pelanggan atau pembeli akan berucap “*Ulun tukar 20 potong kain*

seadanya". Dengan adanya pernyataan berupa akad ini biasanya akan memberikan kepuasan tersendiri bagi pelanggan karena pelanggan membeli barang yang pasti sesuai dengan keinginan pembeli. Pengucapan akad ini juga memberikan kepuasan bagi pihak penjual karena telah mampu melayani dan memberikan pemenuhan kebutuhan pelanggan.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan juga mengatakan bahwa dengan mengucapkan akad ini akan mendatangkan berkah dalam dunia bisnis. Keberkahan ini muncul ketika pembeli merasa puas dengan barang yang di beli dan melakukan pembelian ulang pada periode waktu selanjutnya. Keberkahan juga bisa di lihat dengan bertambahnya pelanggan baru yang datang melakukan transaksi jual beli. Pelanggan baru yang datang biasanya mengatakan bahwa mendapatkan informasi tentang kualitas dan pelayanan yang baik dari para pembelinya sebelumnya yang merasa puas berbelanja kain sasirangan di gerai milik *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan. Beliau juga mengatakan bahwa akad jual beli merupakan perintah agama yang wajib di jalankan, karena tidak ada aturan agama yang mempersulit atau merepotkan umatnya.

***Entrepreneur* Industri Batu Permata di Martapura**

Salah satu hal yang sangat melekat dengan kehidupan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata adalah selalu mengucapkan akad setiap selesai bertransaksi dalam bisnis batu permatanya. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata mengatakan bahwa pola hidup orang Banua adalah pola hidup yang mewarisi kehidupan agamis yang telah ditanamkan oleh seorang tokoh ulama sejak abad 18 Syekh Muhammad Arsyad Al Banjari. cukup memeberikan rambu-rambu bagaimana orang Banjar dalam berdagang. Ajaran bahwa pekerjaan dagang bernilai mulia bagi orang Banjar memiliki

dimensi lain yang membedakannya dengan aktivitas dagang dari daerah lain pada umumnya.

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*” (saya jual) dan “*Tukarlah*” (saya beli) oleh pihak penjual dan pihak pembeli barang. Lafadz yang diucapkan oleh penjual dan pembeli tersebut adalah akad kesepakatan yang bagi orang Banjar merupakan rukun jual beli yang tidak boleh ditinggalkan. Rukun yang lainnya seperti keberadaan penjual dan pembeli umumnya sudah terpenuhi apabila kedua pihak melakukan lafadz jual beli. Sedangkan rukun keberadaan barang yang meliputi kualitas barang, kehalalan, kemanfaatan, hingga kepemilikan barang, umumnya terpenuhi melalui dialog antara pembeli dan penjual sebelum ada kesepakatan.

Budaya jual beli yang mengacu pada syariat Islam yang tertanam dalam masyarakat Banjar ini dapat ditemukan dalam transaksi jual beli yang berlangsung di pasar-pasar tradisional di Kalimantan Selatan. Sementara ketika telah terjadi perkembangan sistem pasar dengan lahirnya toko-toko dan pusat-pusat perbelanjaan, maka akad jual beli umumnya tidak lagi dilafadzkan, hanya cukup dengan adanya kesepakatan antara pihak penjual dan pembeli tentang harga dan barang yang diperjualbelikan. Namun, untuk jual beli barang atau benda yang nilainya tinggi seperti sebidang tanah, rumah, dan benda-benda lain yang berharga mahal, orang Banjar merasa tidak afdol bahkan menganggap tidak sah jual beli yang dilakukan bila dalam transaksi jual beli tersebut tidak diadakan dengan dilafadzkan secara jelas.

Entrepreneur Industri Kuliner Soto Banjar

Sudah menjadi kebiasaan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas dalam

melayani pelanggan soto banjar ayam bapukah untuk mengucapkan akad jual beli setiap kali pelanggan selesai membayar makan soto di warung soto banjar ayam bapukah. “*jual lah seadanya*” (saya jual seadanya) dengan uraian senyum ramah. Maka pelanggan pun juga menyahuti dengan “*Nggaiih tukar pak haji lah*” (ya kami beli pak haji).

Sekilas ucapan sangat sepele dan sangat sederhana tapi bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas di situlah berkah yang memunculkan kepuasan bagi para pelanggan soto banjar ayam bapukah. Kepuasan pelanggan dalam menikmati soto Banjar ayam bapukah/bapulas dapat terlihat dari pelanggan sering datang untuk menikmati soto Banjar ayam bapukah/bapulas dengan mengajak pelanggan-pelanggan baru untuk datang dan makan menikmati soto Banjar ayam bapukah/bapulas.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan bisa dikatakan sosok *entrepreneur* yang kuat memegang adat kebiasaan dalam menjalankan bisnis, salah satu yang selalu dilakukan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan adalah rutinitas pengucapan akad jual beli. Saat membayar di kasir, para pelanggan sudah pasti akan mendengar kata-kata akad jual beli. Seperti “*jual lah*” maka para pelanggan pun biasanya secara spontan akan menjawab “*tukar*” seolah sudah menjadi kesepakatan tidak tertulis untuk saling mengucapkan akad untuk menyepakati terjadinya transaksi jual beli yang resmi.

Begitupun saat melakukan pembayaran atas berbagai tagihan atas keperluan warung makan katupat kandangan miliknya *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan pun akan mengucapkan “*Tukar lah*” yang artinya kami beli ya kata *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan

katupat kandang kepada penjual ikan gabus. Rutinitas akad jual beli bagi beliau adalah sebuah keharusan agar apa yang kita jual dan apa yang beli membawa keberkahan.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio dapat dikatakan sebagai *entrepreneur* peternak itik alabio yang resiliens karena bisa bangkit dari keterpurukan bisnis itik alabio yang di alaminya. Itik itik Alabio yang di ternak oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio pernah mati secara mendadak seluruhnya. Padahal itik-itik tersebut sudah di pesan oleh pelanggan dan uang penjualan sudah di gunakan untuk membeli pakan dan memesan bibit itik alabio. Bisa di bayangkan kerugian luar biasa yang di derita oleh Kai Aman atau *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio. Kejadian ini membuat *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio Bangkrut di tambah dengan beban hutang, namun peristiwa inilah yang membawa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio untuk mengintrospeksi diri kenapa usaha peternakan bebeknya mengalami musibah kerugian yang sangat besar.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio teringat pada kebiasaan bisnis nya bahwa setiap transaksi jual beli bebeknya selama ini tidak pernah di tutup dengan akad jual beli. Padahal *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio senantiasa diberi tahu bahkan di amanahi oleh almarhum Ayahanda dan Ibunda nya untuk melakukan akad disetiap kegiatan jual beli yang dilakukan agar bisnis berkah dan terhindar dari bala bencana dan musibah yang merugikan usaha. Beliau mengatakan bahwa diri "Kada paasiani" (tidak menurut) pesan dan amanah kedua orang tuanya. Kebiasaan akad kemudian di laksanakan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio secara rutin hingga kini. Pengucapan atau pelaksanaan akad jual di setiap transaksi jual beli ini dapat dikatakan sebagai perwujudan mengikuti pesan dan

amanah orang tua, dan dengan rutinnya *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio melaksanakan akad jual beli dengan semua pelanggannya *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik Alabio dapat bangkit dari kebangkrutan. Sehingga dapat di katakan bahwa dengan selalu melakukan akad jual beli di setiap transaksi jual beli itik mapun telur itik dapat menyelamatkan bisnis dari kebangkrutan..

Akad Jual Beli menurut *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio merupakan kalimat penegasan yang wajib di ucapkan di setiap transaksi jual beli, karena dari ucapan akad jual beli yang tegas akan menunjukkan adanya kepastian atas benda atau barang yang diperjual belikan, terutama kepastian atas jumlah maupun kepastian pada beban atau kuantitas barang serta kepastian harga. Kepastian inilah yang dapat meyakinkan pembeli bahwa benda atau barang yang kita jual sesuai dengan apa yang diinginkan pembeli dan qwdi sepakati bersama.. Kesepakatan kedua pihak ini akan mendatangkan kepuasan dari kedua belah pihak, sehingga akan mendatangkan keberkahan. Keberkahan akan membawa kemakmuran hidup.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Setiap kali tercapai kesepakatan atas harga seekor kerbau rawa, beliau selaku penjual akan mengucapkan kata “*Ulun jual saikung kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian*” (Saya jual satu ekor kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian). Maka pembeli kerbau biasa nya akan menyahuti dengan ucapan “*ulun tukar kerbau rawa pian entrepreneur etnis Urang Banjar peternak kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian*” (saya beli kerbau rawa Pak *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa dengan umur sekian harga sekian). Akad jual beli kerbau menurut *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa adalah sebuah kewajiban yang harus dilaksanakan. Pernah kejadian pada

suatu transaksi jual beli kerbau rawa, karena pihak pembeli adalah orang cina yang tidak mau melaksanakan akad jual beli, maka hal yang terjadi adalah kerbau rawa tidak mau bergerak di pindahkan ke mobil *pick up* bahkan ada yang lari kabur kembali ke danau danau. Begitu transaksi di akhiri dengan mengucapkan akad jual beli, kerbau rawa cuman ikut saja saat di giring naik ke mobil *pick up*.

***Entrepreneur* Industri Kerajinan Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung dalam setiap kali menjual jukung tradisional hasil olahan nya senantiasa melakukan akad jual beli. Para pelanggan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung juga dengan suka rela mengucapkan akad kan jual beli jukung tradisional khas kalimantan selatan. Kebanyakan pembeli perahu mengatakan bahwa membeli jukung dengan *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung selalu "*Ba akad*". Para pelanggan juga mengatakan bahwa dengan berakad usia ekonomi dari jukung yang mereka beli dari *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung juga lebih awet dengan nilai ekonomis yang lebih lama dan jukung buatan beliau sangat jarang mengalami kerusakan atau kebocoran.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung sangat senang dan sangat bersyukur atas beberapa testimoni dari para pelanggan yang mengatakan kualitas jukung buatan beliau memiliki kualitas yang baik. Testimoni positif dari para pelanggan itu bagi beliau merupakan sebuah kebanggaan tersendiri dan menjadi berkah yang luar biasa bagi keberlanjutan usaha indsutri kerajinan jukung tradisional khas Kalimantan Selatan.

Refleksivitas Selalu Bersedekah Setiap Hari Walau Sedikit

***Entrepreneur* Industri Kain Sasirangan**

Kegiatan bersedekah atau berbagi kepada sesama adalah sebuah kewajiban bagi seorang *entrepreneur*. *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan setelah selesai sholat Subuh selalu membiasakan diri memberi sedekah kepada orang lain yang tidak mampu secara ekonomi. Menurut beliau sedekah itu mampu memancing datangnya keberuntungan-keberuntungan dalam bisnis. Dengan bersedekah kita sudah membantu mengatasi sedikit masalah orang lain dan hal ini secara tidak langsung akan memberi mereka rasa senang. Dan di sisi lain akan muncul rasa percaya diri bagi kita yang selalu bersedekah, kita akan merasa mampu untuk selalu membantu orang lain, dan kita tidak akan bergantung kepada orang lain.

Sedekah bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan akan mampu memunculkan optimisme dalam menjalankan bisnis. Beliau menjelaskan bahwa sikap optimisme itu muncul karena adanya kepuasan hati setelah melihat orang lain yang dibantu dengan sedekah menjadi sangat senang, karena dengan bantuan sedekah mereka dapat mengatasi persoalan hidup mereka, hal ini lah yang menjadi motivasi dan optimisme dari beliau untuk selalu bersedekah agar dapat membantu meringankan beban mereka yang tidak mampu. Beliau menambahkan bahwa optimisme yang di maksud harus di bangun melalui perencanaan-perencanaan agar bisnis dapat dikembangkan secara optimal.

***Entrepreneur* Industri Batu Permata di Martapura**

Rutinitas atau kebiasaan lain yang juga sangat sering dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata ada bersedekah setiap hari. *Entrepreneur* etnis *Urang*

Banjar pengrajin industri batu permata menjelaskan, rutinitas bersedekah ini semakin seriring intensitas nya dilakukan setelah diri mengalami kebangkrutan yang luar biasa seluruh modal habis terserap untuk membayar hutang-hutang karena terlibat penipuan berkedok inevtasi batu mulia. Beliau harus mengembalikan semua dana-dana nasabah yang kebetulan ikut menitipkan sejumlah dana kepada *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata. Tidak tanggung-tanggung dana yang dititipkan pada beliau untuk di inestasikan kembali kepada Haji Lihan bernilai puluhan milyar bahkan hampir seratus milyar kenang.

Saat peristiwa penipuan itu menimpa, *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata Ahmad hanya bisa pasrah dan menerima takdir hidupnya. Namun masih tetap berikhiyar untuk mendapatkan uang untuk mengembalikan dana dana yang sudah terlanjur diserahkan ke Haji Lihan. Beliau berusaha mengamalkan sedekah. Tepat pada hari jumat sepulang dari sholat Ashar berjamaah *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata bertemu dengan nenek pengemis sedang menggendong cucunya yang yatim piatu menangis kelaparan, beliau terenyuh dan Iba maka tanpa pikir panjang uang di saku hanya ada Rp. 50.000 (lima puluh ribu rupiah) langsung disedekahkan kepada Nenek dan cucunya dengan tulus ikhlas meski uang di tangan habis. Beliau lantas bercerita bahwa uang Rp. 50.000 tersebut merupakan uang terakhir yang dimiliki saat itu. Beliau hanya bisa pasrah, uang sudah habis, dan hanya bisa berpikir besok barang apa yang bisa di jual untuk menopang hidup.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata pulang ke rumah, sesampai di rumah sudah ada tamu yang menunggu beliau yang meminta untuk di jualkan perhiasan cincin gelang dan kalung permata, *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata menyanggupi untuk menjualkan perhiasan tersebut. Besok hari belum lagi perhiasan tersebut di tawarkan, sudah ada telepon dari Malaysia yang mencari

perhiasan cincin gelang dan kalung satu set lengkap. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata langsung menawarkan perhiasan yang di terima kemaren sore, tanpa menyebutkan harga penawaran. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata langsung mengiyakan harga dari Pembeli dan langsung terjadi kesepakatan. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata dapat keuntungan sebsar 350 juta penjualan perhiasan titipan tadi. Dari sinilah *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri batu permata mulai mengamalkan sedekah dengan tulus ikhlas tanpa mengharap balasan dari Allah Swt. Beliau mengatakan bahwa sedekah tulus ikhlas tanpa berharap untuk mendapat balasan dari Allah Swt. adalah modal utamanya untuk bangkit dari kebangkrutan.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Soto Banjar**

Selaku *entrepreneur* yang mampu bertahan selama puluhan tahun tentunya *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas pernah mengalami keterpurukan atau datang berbagai permasalahan yang dapat mematikan usaha. Peristiwa ini pernah dialami oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas, hal ini terjadi pada saat munculnya wabah penyakit flu burung yang menyerang unggas seperti ayam. Merebaknya virus flu burung membuat banyak masyarakat takut untuk memakan ayam. Berbulan bulan lamanya, masyarakat takut mengkonsumsi ayam termasuk ayam yang ada pada sajian soto Banjar Ayam Bapukah milih *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas. Kejadian inipun berimbas pada warung makan soto banjar ayam bapukah milik *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas. Warung Soto banjar ayam bapukah *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung

makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas sempat tutup beberapa waktu. Namun beliau tidak langsung lantas menutup warung soto banjar miliknya. Atas saran dari seorang Tuan Guru, *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas justru di suruh memperbanyak sedekah kepada fakir miskin dan para dhuafa.

Selama tidak berjualan itu beliau sempat di ajari oleh Tuan Guru tentang bagaimana perlakuan terhadap ayam sebelum di sembelih, proses menyembelih dan penanganan setelah menyembelih ayam, agar ayam menjadi lebih enak dan lebih lezat. Ilmu penanganan Ayam inilah yang kemudian menjadi kelebihan warung soto Banjar *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas, sehingga memiliki kelebihan saat peracikan dan penyajian soto banjar Ayam Bapukah yang sekarang menjadi rahasia dan kelebihan Warung Soto Banjar Ayam bapukah *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas di Jalan Pekapuran Raya Banjarmasin.

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Bersedekah dapat dikatakan sebagai rutinitas yang selalu dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan, hal ini dilakukan sesaat setelah selesai menghitung uang hasil berjualan setiap harinya. Sedekah yang dikeluarkan biasanya adalah uang “*gaganjilan*” atau uang lebih yang jumlahnya kurang dari Rp. 100.000 (seratus ribu rupiah). Sedekah itu biasanya di masukan kedalam kotak kotak amal yang tersedia di warung makan katupat kandangan milik beliau. Setiap hari sedekah itu rutin di keluarkan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan, biar sedikit tetapi rutin setiap hari di keluarkan.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan mengatakan kebiasaan untuk bersedekah

dengan sejumlah uang “*gaganjilan*” karena melihat bentuk ketupat kandang yang persegi empat dan genap sehingga rezeki yang di dapatkan harus juga menjadi jumlah yang genap agar keganjilan hidup dapat selalu teratasi. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandang mengistilahkan bahwa sejumlah uang ganjil dalam bersedekah dapat menghindarkan usaha warung makan katupat kandang dari berbagai permasalahan bisnis.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio biasa membagikan sedekah, zakat dan infaq ke panti-panti asuhan atau masjid. Beliau biasa secara langsung membagikan sedekahnya agar dapat di terima langsung oleh yang berhak menerimanya. *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio bersedekah dan mengeluarkan sedekah, zakat dan infaq dasari pada kesadaran diri untuk berbagi kepada sesama yang lebih membutuhkan dan kesadaran diri untuk membersihkan harta benda yang sudah dimiliki.

Beliau memiliki keyakinan bahwa harta yang didapatkan dari hasil beternak itik alabio selama ini terdapat hak-hak orang lain yang harus diberikan kepada fakir miskin dan masyarakat yang tidak mampu. Keyakinan ini muncul pada waktu beliau mengalami kebangkrutan usaha karena seluruh itik-itik alabio yang di ternakan mati diserang oleh virus flu burung. Lebih jauh, beliau menjelaskan bahwa segala macam penyakit harus diatasi dengan diberikan obat penawar dan selalu menjaga kebersihan fisik dan lingkungan. Maka untuk menjaga kebersihan harta atas hasil usaha adalah dengan bersedekah. Beliau melanjutkan bahwa dengan sedekah kepada fakir miskin dan masyarakat tidak mampu itu akan terdengar ungkapan rasa syukur dan doa-doa untuk kemaslahatan usaha ternak itik alabio miliknya.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Setiap selesai akad jual beli dan kerbau di serahkan kepada pihak pembeli, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa langsung menyisihkan 2,5 % (dua setengah persen) dari total harga jual kerbau rawa yang dijual. Uang tersebut dikeluarkan sebagai zakat yang disalurkan ke lembaga amal zakat, kabupaten Hulu Sungai Utara dan sebagian lain di bagikan langsung kepada fakir miskin yang kurang mampu di sekitar wilayah kota Amuntai.

Beliau mengatakan bahwa zakat 2,5% yang di keluarkan merupakan kewajiban yang harus dipenuhi sebagai seorang yang menganut ajaran agama Islam. Beliau mengatakan bahwa dirinya selalu mengeluarkan zakat 2,5% setiap kali selesai transaksi jual beli kerbau merupakan simbol keteraturan dan kepatuhan terhadap ajaran Islam. Beliau menjelaskan keteraturan ini melambangkan begitu teraturnya pola hidup kebiasaan dari kerbau rawa, kerbau rawa selalu teratur untuk bangun lebih pagi lalu melewati sungai untuk mencari makan dan selalu pulang sebelum matahari terbenam. Hal tersebut memperlihatkan bahwa kerbau rawa begitu teratur dan sangat mematuhi aturan yang di terapkan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa. Beliau mengatakan bahwa dirinya sebagai makhluk Tuhan yang memiliki akal pikiran harus tunduk dan patuh atas semua perintah Tuhan termasuk dalam mengeluarkan zakat sebesar 2,5%..

***Entrepreneur* Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung sebagai pengrajin pembuat jukung tradisional khas kalimantan selatan juga selalu bersedekah hampir setiap hari tanpa peduli laku atau tidaknya jukung tradisional miliknya.

Beliau memiliki keyakinan bahwa dengan bersedekah akan memancing berdatangnya rezeki dari arah mana saja yang tidak terduga. Salah satu rezeki yang tidak terduga yang di dapatkan oleh Beliau adalah adanya kebijakan pemerintah kota Banjarmasin yang menghidupkan pariwisata pasar terapung. Beliau mengatakan bahwa tidak pernah dalam pikiran bahwa pasar terapung akan kembali di berdayakan oleh pemerintah kota Banjarmasin.

Bangkit dan bergeliatnya pasar terapung dapat dipastikan bahwa kebutuhan akan jukung jukung tradisional khas Kalimantan selatan akan meningkat. Kebutuhan sarana jukung ini tentunya harus dapat dipenuhi oleh beliau dan warga Pulau Sewangi selaku pengrajin industri jukung tradisional khas Kalimantan Selatan. Beliau dan masyarakat pengrajin industri jukung tradisional khas Kalimantan mengaku sangat bersyukur karena usaha yang digeluti selama ini tidak punah sehingga para pengrajin industri jukung khas Kalimantan Selatan dapat bertahan hidup hingga sekarang.

Refleksivitas Selalu Bersilaturahmi dan Berkumpul

Entrepreneur Industri Kain Sasirangan

Rutinitas selanjutnya yang biasa di lakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan adalah senantiasa bersilaturahmi ke keluarga terdekat hingga relasi bisnis di pasar. Sebelum berangkat ke pasar biasanya beliau menyempatkan mampir ke rumah keluarga sanak famili, sekedar bersalaman dan menanyakan kabar keadaan keluarga sanak famili tersebut. Setelah itu di lanjutkan menjalankan rutinitas berjualan di pasar.

Beliau juga sering mengundang keluarga sanak famili dan para tetangga untuk hadir dan berkumpul di rumah kediaman dan mendatangkan Tuan Guru atau Ulama yang di tua kan untuk sedikit memberikan ceramah agama. Dengan demikian silaturahmi terjalin antara keluarga sanak famili dan para

tetangga bersama Tuan Guru. Kegiatan silaturahmi ini selain mempererat hubungan kekeluargaan juga bisa digunakan untuk saling bertukar informasi tentang berbagai hal baik yang berhubungan dengan bisnis di pasar maupun tentang peluang-peluang bisnis apa yang dapat di kembangkan di kalimantan selatan. (*entrepreneur etnis Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan wawancara 2016)

***Entrepreneur* Industri Kuliner Soto Banjar**

Warung soto Banjar ayam bapukah berada pada lingkungan masyarakat yang cukup religius. Masyarakat di sekitar wilayah Pekapuran memiliki kebiasaan mengadakan amalan membaca surah Yasin berjamaah di setiap malam jumat setelah sholat Isya berjamaah dan dilanjutkan dengan membaca doa-doa tahlil. Rutinitas ini secara tidak langsung membawa kebiasaan bagi warga untuk bersilaturahmi dengan berkumpul bersama beribadah bersama.

Kegiatan rutinitas ritual ini biasa mengambil tempat di rumah salah satu warga dan bergantian setiap malam jumat nya. Menurut beliau, kegiatan ini dapat mempererat rasa kekeluargaan sesama warga. Terkadang beliau turut berpartisipasi dengan ikut menyumbangkan konsumsi untuk dijadikan hidangan yang dinikmati bersama para warga

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Kegiatan atau rutinitas yang biasa dilakukan oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan katupat kandangan adalah selalu bersilaturahmi dengan tetangga sekitar rumah. Kegiatan Silaturahmi ini di lakukan oleh beliau hampir setiap hari disetiap selesai sholat subuh berjamaah di masjid. Silaturahmi tersebut diwujudkan dengan bersalam atau berjabat tangan dengan sesama warga tetangga di masjid setelah sholat Subuh berjamaah sehingga memberikan suasana yang tenang.

Jalanan silaturrahim yang terurai setiap hari di masjid selepas sholat subuh berjamaah seakan menenangkan dan memberi rasa nyaman yang pada akhirnya menghindari kesenjangan antar warga sekitar warung makan katupat kandang milik beliau.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak itik alabio juga terlihat sering bepergian ke tempat sanak saudara yang berada disepulatan wilayah kabupaten Hulu Sungai Utara. Setiap minggu di sela sela waktu senggang, beliau biasa mengendarai mobil menuju ke rumah rumah sanak saudara untuk sekedar menjalin silaturrahim sekalian bertukar informasi mengenai peternakan itik alabio maupun informasi lain lain. Dalam perjalanan bersilaturrahim biasanya beliau mampir ke panti asuhan atau masjid sekedar mengeluarkan sedekah dan infaq.

Silaturrahim menurut beliau membuat hati dan perasaan menjadi tenang dan senang karena dapat bertemu dengan semua sanak saudara dan keluarga. Rasa tenang dan senang setelah bersilaturrahim bagi *Beliau* akan membawa dampak positif berupa sikap yang selalu gembira dan menyenangkan bagi orang lain. Sikap gembira dan menyenangkan inilah yang diyakini oleh *Beliau* sebagai penarik minat bagi para pelanggan untuk selalu bertransaksi jual beli dengan *Beliau*.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* peternak kerbau rawa oleh masyarakat sekitar tempat tinggalnya juga dikenal sebagai peternak kerbau rawa yang senang bersilaturrahim ke rumah-rumah tetangga sekitarnya. Terkadang beliau membawa sekantong plastik makanan untuk di nikmati bersama sama di rumah salah satu tetangga. Silaturrahim yang dilakukan oleh beliau terkadang sampai ke kota Amuntai untuk sekedar bertamu ke rumah sanak

keluarga di kota Amuntai, kegiatan ini dilakukan selain untuk menyenangkan diri sendiri untuk untuk menyenangkan keluarga yang di kunjungi.

Beliau berpendapat bahwa dengan menjalin silaturahmi akan mendatangkan keberkahan baik untuk diri sendiri dan keberkahan bagi sanak keluarga yang di kunjungi. Keberkahan menurut beliau bukan hanya dalam bentuk materi yang berlimpah tetapi bisa juga dalam bentuk umur yang panjang dan badan yang sehat sehingga dapat terus menjalankan usaha ternak kerbau rawa.

***Entrepreneur* Industri Kerajinan Perahu Jukung di Pulau Sewangi Barito Kuala**

Masyarakat warga pulau sewangi kabupaten Barito Kuala, memiliki suatu kebiasaan rutin di setiap malam jumat, yaitu menggelar kegiatan silaturahmi antar warga yang biasanya mengambil tempat di masjid kampung. Rutinitas itu juga di ikuti oleh *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri perahu tradisional jukung selaku warga pulau Sewangi. Beliau mengatakan tidak ada yang tahu mulai kapan kegiatan silaturahmi ini mulai di adakan yang jelas hingga sekarang masih rutin dilaksanakan setiap malam jumat oleh masyarakat pulau Sewangi.

Beliau lebih jauh menjelaskan bahwa dalam acara silaturahmi itu seluruh warga secara berjamaah mengamalkan pembacaan surah Yasin dan lantunan sholawat dalam jumlah tertentu yang dipimpin oleh seorang Tuan Guru atau *Tatuha Masyarakat* setempat. Selesai membaca surah Yasin dan sholawat kemudian dilanjutkan oleh pembacaan doa-doa untuk kemashlahatan bersama. Silaturahmi yang rutin di lakukan serta panjatan doa yang terus menerus dan tiada henti dari warga masyarakat Pulau Sewangi pun terjawab ketika pemerintah kota Banjarmasin menggalakan pariwisata pasar terapung di kota Banjarmasin.

Meskipun bahan baku kayu agak sedikit sulit di dapat namun dengan adanya rutinitas silaturrahim maka akan selalu ada saja pihak yang dapat menyuplai kebutuhan kayu untuk bahan utama pengrajin jukung tradisional khas Kalimantan Selatan.

Refleksivitas Memberi Makan Anak Yatim dan Masyarakat Kurang Mampu Setiap Pagi Jumat

Entrepreneur Industri Kain Sasirangan

Rutinitas yang selalu di lakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan adalah memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu, terutama pada hari jumat setelah selesai melaksanakan sholat jumat berjamaah di masjid. Makanan biasanya di antar ke panti panti asuhan. Ada juga yang dibagikan langsung ke jalan jalan kepada fakir miskin yang tidak mampu. Menurut beliau, kegiatan membagikan makan kepada anak anak yatim piatu di panti-panti asuhan dan fakir miskin di jalan memunculkan perasaan bersyukur yang sangat kuat dan mendalam bagi beliau. Bentuk rasa syukur itu kemudian di elaborasi menjadi sikap optimis (*Optimism*) dan keyakinan yang kuat bahwa setiap kerja keras pasti tidak akan sia-sia dan pasti memberikan hasil dan memberi manfaat bagi orang lain yang kurang mampu

Perjalanan bisnis kain sasirangan beliau terus berkembang makin cerah, terutama di tahun 2000-an. Saat itu Pemerintah Daerah provinsi Kalimantan Selatan sedang menggalakkan industri cinderamata khas daerah dan kain Sasirangan. Kesempatan itu tidak disia-siakan beliau bersama saudara-saudaranya untuk mendirikan sebuah perusahaan dalam bentuk CV.

Namun lazim nya sebuah bisnis pasti akan selalu mengalami berbagai permasalahan, seperti bahan baku yang mahal dan sulit didapat, modal yang tidak mencukupi, tenaga kerja, teknologi,

pemasaran, kelembagaan serta upayanya untuk mengatasi faktor penghambat tersebut. Upaya pengrajin dalam mengatasi faktor penghambat menunjukkan upaya yang baik. Bukti tersebut terlihat dari beberapa upaya pengrajin dalam menghadapi faktor penghambat industri sasirangan seperti membeli bahan baku di luar daerah, melakukan pinjaman modal di bank atau koperasi, mengikuti pelatihan yang diadakan pemerintah, menggunakan teknik pewarna sintetis, melakukan pemasaran di lokasi industri dan outlet serta bergabung dalam berbagai kelompok usaha.

Industri Kuliner Soto Banjar

Virus flu burung yang melanda hewan ternak unggas merupakan kejadian atau peristiwa yang sempat membuat terpuruknya usaha soto Banjar ayam bapukah milik beliau. Peristiwa ini membawa pelajaran tersendiri bagi beliau, pelajaran tentang pentingnya untuk berbagi terhadap sesama terutama kepada anak yatim piatu dan masyarakat tidak mampu. Kegiatan makan-makan gratis biasa dimulai dengan memanjatkan doa bersama untuk kemaslahatan bersama. Beliau mengatakan bahwa dari doa-doa para anak yatim piatu dan masyarakat yang tidak mampu akan turut mempercepat terkabulnya hajat dan keinginan bersama termasuk cepat teratasinya wabah virus flu burung di kota Banjarmasin.

Beliau mengatakan bahwa virus flu burung menjadi hikmah tersendiri bagi usaha warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas. Sehingga dapat dikatakan bahwa dampak dari merebaknya virus flu burung adalah membentuk rutinitas sosial bagi beliau untuk rutin memberi makan anak-anak yatim piatu di panti asuhan dan masyarakat kurang mampu disekitar beliau. Kegiatan memberi makan anak yatim piatu dan fakir miskin ini biasa dilakukan haji pada setiap hari Jumat setelah selesai pelaksanaan sholat jumat berjamaah di masjid. Hari jumat di ambil sebagai hari untuk berbagi makanan di dasarkan pada adanya

keterangan hadits yang menyatakan bahwa hari jumat adalah hari raya anak yatim piatu dan fakir miskin. (*entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas, wawancara 2016).

***Entrepreneur* Industri Kuliner Katupat Kandangan**

Setiap rabu pagi merupakan hari yang menggembirakan bagi anak-anak yatim yang berdekatan dengan warung makan beliau, karena di setiap hari rabu itu semua anak yatim dan fakir miskin dapat menikmati hidangan katupat kandangan yang gurih dan nikmat dengan gratis. Hidangan gratis biasanya di antar ke panti-panti asuhan yang ada disekitar kota Banjarmasin terutama panti-panti asuhan yang tidak terlalu jauh dengan warung makan katupat kandangan beliau.

Kegiatan memberi makan anak yatim piatu dan fakir miskin sudah dilakukan oleh beliau bertahun-tahun lamanya, tujuannya adalah untuk saling berbagi. Kegiatan berbagi hidangan gratis ini menurut beliau secara tidak langsung menjadi sarana promosi tersendiri. Dampak dari kegiatan makan gratis secara tidak langsung memberitahu kepada masyarakat tentang keberadaan dari warung makan katupat kandangan beliau

Refleksivitas Setiap Menyembelih Hewan Sembelihan Selalu Menyebut Nama Allah dan Menghadap Kiblat

***Entrepreneur* Industri Kuliner Soto Banjar**

Sebagian pelanggan soto banjar ayam bapukah *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* pemilik warung makan soto Banjar ayam bapukah/bapulas mengatakan bahwa ayam yang tersaji di dalam hidangan soto banjar beliau berbeda dan bahkan sangat gurih namun lembut berbeda dengan ayam-ayam yang tersaji pada soto-soto yang lain. Mengenai klaim pelanggan tersebut beliau hanya

tersenyum dan mengucapkan “Alhamdulillah”. Beliau bahwa ayam-ayam yang tersaji dalam racikan soto banjar merupakan ayam peliharaan sendiri yang dipasok sendiri, dirawat sendiri, disembelih sendiri, dibersihkan sendiri dan dimasak sendiri berdasarkan sunah Rasulullah Saw.

Memang saat menyembelih ayam-ayam untuk keperluan soto banjar, terlihat beliau menyembelih sendiri. Selatu terlihat bahwa sebelum menyembelih ayam, beliau sudah berwudhu dan sudah menjalankan sholat sunnah 2 (dua) rokaat. Selalu menjaga kesucian dan kebersihan diri dan ayam yang disembelih itulah yang menyebabkan sajian ayam bapukah milik beliau menjadi berbeda dari kebanyakan soto banjar yang lain.

***Entrepreneur* Peternak Itik Alabio Hulu Sungai Utara**

Beliau di kenal sebagai peternak itik alabio yang cukup berhasil dan *entrepreneur* *Urang Banjar* yang cukup taat dalam menjalankan ibadah. Seperti kebiasaan beliau yang tidak pernah mau makan hidangan hewan seperti Ayam atau Bebek bila bukan beliau sendiri yang menyembelih nya. Beliau dalam menyembelih hewan baik ayam maupun itik selalu saja memposisikan diri menghadap ke kiblat dan proses penyembelihan mengikuti tuntunan dan aturan syariat Islam tentunya.

Beliau mengatakan bahwa bila dirinya memakan masakan hewan baik itik maupun ayam yang bukan beliau sendiri yang menyembelihnya badan nya akan terasa sakit dan gatal gatal. Karena itu lah beliau selalu menyembelih sendiri hewan yang akan disajikan untuk beliau makan. Meski sedikit repot dan memerlukan waktu untuk menyembelih, membersihkan dan memasak hewan sembelihanya namun belaiu merasakan kepuasan dan kenikmatan sendiri dalam mengkonsumsi hewan sembelihannya.

***Entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa di Danau Panggang Hulu Sungai Utara**

Terkadang ada juga pelanggan yang minta untuk di sembelihkan dan hanya menerima dalam kondisi daging kerbau yang siap untuk dimasak. Untuk memenuhi permintaan ini maka beliau sendiri yang menyembelih kerbau rawa miliknya. Sebelum menyembelih beliau berwudhu dan melakukan sholat sunat Hajat 2 (dua) rakaat. Setelah selesai sholat beliau dibantu beberapa kerabat merobohkan kerbau dan mengikatnya dengan tali. Setelah kerbau roboh maka posisi akan diarahkan untuk menghadap kiblat. Setelah pisau pemotong yang sangat tajam siap, maka giliran beliau untuk menyembelih kerbau rawa pesanan pelanggan. Posisi beliau menghadap kiblat dan dengan mengucapkan *Bismillahi Allahu Akbar* sebanyak 3 kali dengan perlahan dan penuh keyakinan pisau langsung diiris pada leher kerbau, dalam hitungan detik darah segar mengalir keluar dari leher kerbau bersamaan dengan berakhirnya usia hidup kerbau rawa pesanan pelanggan beliau.

Beliau mengatakan bahwa prosesi penyembelihan hewan yang dilakukan adalah proses menyembelih hewan seperti yang diajarkan oleh Rasulullah Saw. Beliau mengatakan bahwa keadaan berwudhu sebelum menyembelih menunjukkan kondisi yang suci bersih dengan harapan daging hewan yang disembelih adalah daging bersih dan suci dan memberi manfaat bagi kesehatan yang memakan daging. Lebih lanjut, beliau mengatakan bahwa posisi menghadap kiblat mengisyaratkan bahwa hewan yang kita sembelih kita hantarkan menghadap Allah Swt. dengan posisi terbaik yaitu menghadap ke arah kiblat. Beliau juga mengatakan bahwa prosesi menyembelih seperti yang disunahkan oleh Rasulullah Saw. pasti memberikan manfaat dan barokah, seperti kualitas daging yang lebih baik itu akan terlihat pada warna daging, kekenyalan daging dan dari sisi kualitas baik dari kesehatan, nilai gizi, dan yang lainnya juga akan menjadi lebih baik.

Keselarasan Resiliensi *Entrepreneurship* Etnis Urang Banjar dengan Program Pemerintah

Entrepreneurship etnis Urang Banjar sebagai sosok *entrepreneur* yang resiliens dapat dikatakan memiliki kemandirian usaha yang baik, sehingga hal ini sejalan dengan program pemerintah dalam upaya pemberdayaan umkm yaitu Mewujudkan kemandirian ekonomi dengan menggerakkan sektor-sektor strategis ekonomi domestik.

Kebijakan di bidang Koperasi dan UMKM pada tahun 2015 – 2019 diarahkan untuk meningkatkan daya saing Koperasi dan UMKM sehingga mampu tumbuh menjadi usaha yang berkelanjutan dengan skala yang lebih besar dalam rangka mendukung kemandirian perekonomian nasional. Setelah ini, arah kebijakan tersebut akan kita laksanakan melalui lima strategi sebagai berikut:

1. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia

Dalam strategi ini kita bisa menguatkan sektor-sektor wirausaha dengan melakukan penataan dan pengembangan dibidang lembaga kependidikan, pelatihan-pelatihan dan pendampingan dalam mendorong dukungan untuk menaikkan kualitas perorangan yang akan memulai berwirausaha. Perlu juga menyediakan dan mendukung ketersediaan alat khususnya bagi wanita yang berbasis teknologi guna mampu bersaing dalam hal penataan dan persaingan usaha secara global.

2. Peningkatan Akses Pembiayaan dan Perluasan Skema Pembiayaan

Melalui pengembangan lembaga pembiayaan/bank Koperasi dan UMKM, serta optimalisasi sumber pembiayaan non-bank, integrasi sistem informasi debitur UMKM dari lembaga pembiayaan bank dan non-bank dan advokasi pembiayaan bagi Koperasi dan UMKM.

3. Peningkatan Nilai Tambah Produk dan Jangkauan Pemasaran
Hal ini dapat dilakukan dengan perluasan penerapan teknologi tepat guna, diversifikasi produk berbasis rantai nilai, dan keunggulan lokal peningkatan penerapan standardisasi produk (Standar Nasional Indonesia/SNI, HaKI), sertifikasi (halal, keamanan pangan dan obat) dan integrasi fasilitasi pemasaran dan sistem distribusi baik domestik maupun ekspor.
4. Penguatan Kelembagaan Usaha
Melalui kemitraan investasi berbasis keterkaitan usaha (*backward-forward linkages*) dan peningkatan peran koperasi dalam penguatan sistem bisnis pertanian dan perikanan, dan sentra industri kecil di kawasan industri
5. Kemudahan, Kepastian, dan Perlindungan Usaha
Melalui harmonisasi 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, dan peningkatan sinergi, dan kerja sama pemangku kepentingan (publik, swasta dan masyarakat) yang didukung sistem terpadu yang berbasis data Koperasi dan UMKM secara sektoral dan wilayah.

The Secret Of Power (Rahasia Kekuatan) Resiliensi Istirja' Kayuh Baimbai

Bahwa resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* di mulai dari rutinitas, kebiasaan tidur cepat di awal waktu, bangun pagi lebih awal sebelum sholat subuh selalu dilakukan setiap hari lebih didasari pada pemahaman bahwa kegiatan ini sangat menenangkan jiwa dan pikiran. Pikiran yang tenang badan yang

bersih segar akan sangat membantu untuk segera beraktifitas menjalankan bisnis. Kebiasaan ini juga di percaya dapat mengalahkan rasa malas, dan mengikhlaskan diri untuk menerima berbagai keadaan sehingga menjadikan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* menjadi orang yang sukses dalam memanfaatkan waktu dan 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 dan memberi motivasi positif 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 kawan dan sahabat, akan semakin banyak keuntungan yang di dapat termasuk inspirasi positif untuk melakukan inovasi dalam menjalankan usaha.

Mandi pagi sebelum adzan sholat subuh berkumandang merupakan aktifitas selanjutnya yang di percaya akan mampu memupuk sifat kepasrahan untuk mau membersihkan badan dalam kondisi udara yang cukup dingin. Sifat pasrah ini pada akhirnya membangun sifat keihklasan dan kesabaran dalam menerima berbagai keadaan yang menekan atau memberatkan usaha. Rutinitas mandi pagi sebelum adzan subuh merupakan rutinitas yang mampu memberi kesegaran lahir bathin yang menenangkan jiwa dan menghilangkan rasa malas.

Mandi pagi sebelum adzan sholat Subuh berkumandang juga menunjukkan kesiapan diri untuk menjalankan usaha karena kondisi badan yang sudah bersih sehingga dapat memberikan pelayanan yang menyenangkan pelanggan, badan yang bersih setelah mandi juga di lakukan sebagai salah satu persiapan untuk melaksanakan sholat subuh berjamaah di masjid atau tempat ibadah lainnya. Saat menjalankan sholat Subuh berjamaah inilah terjalin silaturahmi. Selanjutnya, mandi pagi sebelum adzan

sholat subuh juga dapat mendapatkan rezeki yang bersih karena kondisi fisik badan yang senantiasa kebersihanya.

Melaksanakan akad jual beli di setiap transaksi bisnis dipercaya sebagai rutinitas yang dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi pelanggan. Hal ini disebabkan 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. Sehingga selanjutnya akad ini akan mendatangkan berkah dalam dunia bisnis. Pemenuhan kebutuhan pelanggan dan keberkahan inilah yang menudian menjadi salah satu kebanggaan yang luar biasa dari para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dalam menjalankan usaha. Begitu juga dengan kegiatan berbagi, baik dalam bentuk sedekah maupun memberikan makan di dasarkan pada pemahaman bahwa dengan memberi dan berbagi akan memupuk rasa mampu untuk selalu membantu orang lain dan tidak akan bergantung kepada orang lain serta menjadi motivasi untuk bekerja lebih rajin dan terfokus untuk selalu membantu meringankan beban masyarakat yang tidak mampu. Sehingga akhirnya sedekah menghilangkan sifat mudah putus asa dan mengundang rezeki serta menambah keberkahan hidup.

Harmonisasi kehidupan diyakini dapat dilakukan mempererat hubungan kekeluargaan melalui silaturahmi. Kegiatan Silaturahmi juga bisa digunakan untuk saling bertukar informasi tentang berbagai hal baik yang berhubungan dengan bisnis di pasar maupun tentang peluang-peluang bisnis sehingga silaturahmi di percaya dapat membuka pintu keberkahan rezeki. Secara ringkas kebiasaan rutin dari *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* dapat di gambarkan pada tabel berikut ini :

Tabel Kebiasaan rutin yang menjadi keunggulan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*

No.	Kebiasaan Rutin Positif Yang Selalu Di Jalankan	Makna dan Keunggulan yang di Timbulkan
1.	Selalu tidur lebih awal dalam keadaan berwudlu dan selalu bangun sebelum adzan subuh	Keikhlasan, mendatangkan mimpi baik, sunah Rasulullah, motivasi hidup, mempertahankan pelanggan, konsentrasi dan fokus dalam kerja,, mendapatkan inspirasi. optimisme tidak mudah putus asa.
2.	Selalu mandi pagi sebelum sholat subuh	Kepasrahan, keikhlasan dan kesabaran, menenangkan jiwa mengalahkan rasa malas, menunjukkan kesiapan diri menyenangkan pelanggan, keramah tamahan melaksanakan sholat subuh berjamaah, mendapatkan rezeki yang bersih. keyakinan setelah kesulitan ada kemudahan.
3.	Selalu menunaikan akad jual beli di setiap transaksi bisnis	Kemuliaan bagi orang banjar, berkah, amanat orang tua, terhindar dari musibah, membantu mempermudah urusan jual beli, memperpanjang umur ekonomis produk.
4.	Selalu bersedekah setiap hari walau sedikit	Dapat melunasi hutang, menyenangkan orang lain, perintah agama. mendatangkan rezeki tidak terduga. optimisme tidak mudah putus asa
5.	Selalu bersilatullah dan berkumpul	Mempererat kekeluargaan dan optimisme, bertukar informasi, mendatangkan keberkahan, terkabulnya doa.
6.	Selalu memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu setiap pagi jumat.	Meningkatkan rasa bersyukur dan optimis, bermanfaat bagi orang lain . menghilangkan rasa berputus asa.
7.	Selalu menyebut nama Allah Swt. dan menghadap kiblat setiap menyembelih hewan sembelihan.	Kualitas daging yang berbeda/lebih baik. menghindarkan diri dari penyakit. menyehatkan

Sumber : Data di olah dari Informan (2019)

Tabel tersebut di atas memperlihatkan bahwa 7 rutinitas yang selalu di lakukan oleh para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dapat memberi dampak positif yang menjadi awal lahirnya keunggulan sifat-sifat positif yang menjadi dasar pembentukan kekuatan untuk dapat bangkit dari keterpurukan (*adversity*) yang pada akhirnya membentuk refleksi dalam wujud resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* dalam sifat :

1. Ikhlas menerima setiap musibah yang menerpa bisnis
2. Tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis yang di geluti (*Biar ganting asal jangan pagat*)
3. Tidak mudah berputus asa
4. Ada keyakinan setelah kesulitan itu pasti ada kemudahan,
5. Belajar dari Pengalaman (*Maasi wan papadah urang tuha bahari*)
6. Tidak menganggap pesaing sebagai musuh bisnis tetapi dijadikan bagian dari komunitas bisnis dengan melakukan kolaborasi (papadaan kada boleh bacakut)
7. Selalu bicara dengan ramah kepada siapa saja apalagi saat ada keluhan dari pelanggan (*Sagala urusan kawa haja di pandirakan*).

Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* yang di refleksikan oleh 7 (tujuh) sifat tersebut dapat dikatakan sejalan dengan resiliensi yang di kemukakan oleh Reivich and Shatte 2002. Terlihat dari tujuh kemampuan yang dikemukakan oleh Reivich and Shatte (2002) hampir semua kemampuan tersebut dilaksanakan dengan baik oleh resiliensi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*.

Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* juga dapat dikatakan tidak jauh berbeda dengan 6 (enam) sifat resiliensi yang di kemukakan oleh Ramirez (2007). *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* ternyata juga memiliki 6 sifat resiliensi yang sama dengan teori resiliensi Ramirez (2007) namun dalam istilah yang berbeda.

Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* juga dapat terbentuk karena menjalankan penerapan syariat islam. Disisi lain, dapat di katakan bahwa pada prinsipnya resiliensi yang ada

terbentuk oleh ketaatan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* terhadap ajaran agama Islam yang dianut.

Mereka dikatakan sebagai *entrepreneur* yang mandiri karena sudah mampu bangkit dalam menyelesaikan kebangkrutan bisnis, sehingga *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* sudah berpartisipasi dalam mewujudkan program pemerintah yang tertuang dalam sembilan agenda prioritas untuk membangun Indonesia. Terlihat bahwa mereka berperan dalam agenda ke enam dan agenda ke tujuh dari program kerja pemerintah yaitu Meningkatkan produktivitas rakyat dan mewujudkan kemandirian ekonomi nasional.

Proposisi

Proposisi dalam penelitian etnometodologi etnis *Urang Banjar* ini merupakan proposisi dalam bentuk kalimat pernyataan yang terdiri atas dua atau lebih konstruk yang menyatakan hubungan sebab akibat (kausalitas). yang terhimpun dari beberapa konklusi singkat dalam penelitian ini. Konklusi singkat pertama tentang resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar*. Konklusi ini merupakan hasil eksplorasi ke informan penelitian. Informan yang di gunakan dalam penelitian ini merupakan *entrepreneur* yang sukses menjalankan usahanya hingga kini. Informan dalam penelitian merupakan *entrepreneur* yang sudah menjalankan usaha sejak lebih dari 35 tahun yang lalu dan masih tetap menjalankan usahanya hingga saat ini. Usaha yang dijalankan oleh para informan tersebut terlihat berkembang dan menunjukkan kesuksesan dalam usaha yang tengah di jalankan tersebut. Berdasarkan kondisi ini maka dapat di buatkan konklusi awal sebagai berikut:

Konklusi I : *Entrepreneur* Etnis *Urang Banjar* merupakan *entrepreneur* yang resilien dalam menjalankan usaha.

Proses resiliensi sebagaimana tersebut pada konklusi 1 merupakan refleksi dari semua rutinitas kebiasaan ini dapat di sebut dengan 7 (tujuh) kebiasaan disiplin yang Selalu dilakukan setiap hari oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*". Kebiasaan tersebut berupa kebiasaan selalu tidur dan selalu bangun tidur di awal waktu, selalu mandi pagi sebelum adzan sholat subuh berkumandang, selalu menunaikan akad jual beli di setiap transaksi bisnis, selalu bersedekah setiap hari walau sedikit, selalu bersilaturahmi dan berkumpul, selalu memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu pada hari-hari tertentu, setiap menyembelih hewan sembelihan ayam, bebek atau kerbau selalu menyebut nama Allah swt. dan menghadap kiblat. semua rutinitas yang selalu di lakukan secara rutin tersebut dapat di katakan sebagai penyebab munculnya resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* di Kalimantan Selatan.

Semua rutinitas dari 7 (tujuh) kebiasaan disiplin yang selalu di lakukan setiap hari oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* tersebut telah dilaksanakan secara rutin dan berlangsung terus menerus hingga saat ini dan menumbuhkan 7 (tujuh) sifat resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* yaitu, ikhlas menerima setiap musibah yang menerpa bisnis, tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis yang di geluti (*biar ganting asal jangan pagat*), tidak mudah berputus asa, Ada keyakinan setelah kesulitan itu 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*), sifat selalu bicara dengan ramah setiap ada keluhan dari pelanggan (*Sagala urusan kawa haja di pandirakan*).

7 (tujuh) sifat resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* dapat di katakan sebagai akibat. Sehingga ada hubungan sebab akibat antara 7 (tujuh) kebiasaan yang selalu dilakukan oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dengan 7 (tujuh) sifat resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* dalam mengatasi berbagai

musibah (*adversity*) yang menimpa usaha. Sehingga hasil dari penelitian etnometodologi ini membuahkan konklusi kedua dan konklusi ketiga dari penelitian yaitu :

Konklusi 2 : Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* terlahir dari 7 (tujuh) kebiasaan disiplin yang selalu di lakukan setiap hari oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* sehingga membentuk 7 (tujuh) sifat resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar*.

Konklusi 3 : Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* terdiri dari sifat ikhlas menerima setiap musibah yang menerpa bisnis, tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis yang di geluti (*biar ganting asal jangan pagat*), tidak mudah berputus asa, ada keyakinan setelah kesulitan itu 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*), selalu bicara dengan ramah kepada siapa saja apalagi saat ada keluhan dari pelanggan (*sagala urusan kawa haja di pandirakan*).

Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* yang di refleksikan oleh 7 (tujuh) sifat sebagaimana tersebut di atas setelah melalui proses kontemplasi lebih lanjut, ternyata resiliensi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* memiliki kemiripan dan sejalan dengan resiliensi yang di kemukakan oleh Reivich and Shatte (2002). Atas kemiripan inilah kemudian peneliti melakukan komparasi antara 7 (tujuh) sifat resiliensi yang muncul dari penelitian ini dengan 7 (tujuh) sifat reseiliensi Reivich and Shatte (2002). Terlihat bahwa dari 7 (tujuh) kemampuan yang dikemukakan oleh Reivich and Shatte (2002), hampir semua kemampuan tersebut sama dengan resiliensi *entrepreneur* etnis

Urang Banjar. Sehingga bisa di turunkan menjadi konklusi keempat dari penelitian ini yaitu:

Konklusi 4 : Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* merupakan resiliensi yang tidak jauh berbeda dengan 7 (tujuh) teori Resiliensi Reivich & Shatte, yaitu *emotion regulation, impuls control, optimism, emphate, causal analysis, efcation, dan increase in positive aspect*.

Peneliti kemudian juga mengkomparasikan resiliensi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dengan teori resiliensi yang di perkenalkan oleh Ramirez (2007). *Resiliensi entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* juga dapat dikatakan tidak jauh berbeda dengan 6 (enam) sifat resiliensi yang di kemukakan oleh Ramirez (2007). *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* ternyata juga memiliki 6 (sifat) yang di kemukakan oleh Ramirez (2007) namun berbeda.dalam penyebutan istilah. Sehingga kemudian dapat di turunkan konklusi kelima dari penelitian ini yaitu :

Konklusi 5 : Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* memiliki kesamaan dengan 6 (enam) sifat resiliensi Ramirez, yaitu *rebounding/reintegration, high expectancy/self-determination, positive relationship/social support, flexibility, sense of humor, self-esteem/self-efficacy*.

Proses resiliensi yang terbentuk seperti penjelasan tersebut di atas merupakan hasil proses dari pembuktian kemampuan meyakinkan hati dan pikiran bahwa kesulitan-kesulitan (*adversity*) yang terjadi merupakan ketentuan dari Allah Swt. yang ingin menguji keseriusan para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* untuk tetap fokus (*istiqomah*) meraih kesuksesan dalam menjalankan bisnis. Proses dari pembuktian kemampuan meyakinkan hati dan pikiran ini terbentuk oleh kebiasaan-kebiasaan disiplin

fisik/jasmani dalam rentang waktu yang cukup lama seperti, selalu tidur dan bangun tidur di awal waktu, selalu mandi pagi sebelum adzan sholat subuh berkumandang, selalu menunaikan akad jual beli di setiap transaksi bisnis, selalu bersedekah setiap hari walau sedikit, selalu bersilatullah dan berkumpul, selalu memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu pada hari-hari tertentu, setiap menyembelih hewan sembelihan ayam, bebek atau kerbau selalu menyebut nama Allah Swt. dan menghadap kiblat. proses yang terbentuk dari kebiasaan yang selalu rutin di jalankan ini menunjukkan bahwa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* adalah kelompok *entrepreneur* yang senantiasa berusaha menjalankan aturan-aturan agama Islam dalam menjalankan rutinitas usaha di kehidupan sehari-hari. Sehingga dapat di turunkan konklusi keenam dari penelitian ini yaitu :

Konklusi 6 : Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* merupakan resiliensi yang sesuai dengan konteks resiliensi ajaran agama Islam, yang terwujud dalam kehidupan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang religius dan selalu berpegang teguh pada ajaran kitab suci Al-Qur'an.

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* yang memiliki kebiasaan-kebiasaan disiplin fisik/jasmani dalam rentang waktu yang cukup lama, seperti selalu tidur dan bangun tidur di awal waktu, selalu mandi pagi sebelum adzan sholat subuh berkumandang, menunjukkan bahwa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* cukup disiplin dalam masalah waktu sehingga hal ini secara tidak langsung menjadi strategi dan motivasi dari dalam diri seorang *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dalam membangun resiliensi diri dalam menjalankan bisnis. Bagitupun dengan kebiasaan disiplin dalam melakukan mandi pagi sebelum adzan sholat subuh berkumandang juga merepleksikan kesadaran dari dalam diri untuk selalu menjaga kebersihan diri dan menjadi fisik menjadi

sehat dan kuat yang berarti secara tidak langsung mengembangkan strategi dan motivasi dari diri dari seorang *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* untuk membangun resiliensi dalam meraih kesuksesan usaha dan bisnis.

Kebiasaan rutin senantiasa menunaikan akad jual beli merefleksikan bahwa para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* sudah menetapkan standar kualitas barang yang terjaga dengan pemberian garansi bahwa barang yang di jual adalah barang berkualitas bagus dan terjamin. Rutinitas akad jual beli di setiap transaksi bisnis secara tidak langsung juga menjadi perwujudan dari strategi dan motivasi untuk membangun kekuatan dari luar diri dengan cara membangun sinergi dan kolaborasi dengan *stake holder* dalam hal ini adalah para pelanggan.

Kebiasaan rutin bersedekah setiap hari walau sedikit menunjukkan kepedulian sosial (*community development*) dari *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang cukup tinggi. Kepedulian sosial ini bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* secara tidak langsung membangun hubungan emosi dengan para *stake holder* di lingkungan usaha mereka sehingga pada akhirnya akan terbangun sinergi dan kolaborasi positif yang memotivasi para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* untuk menjadi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang resilien.

Bersilaturahmi dan berkumpul bersama dalam suatu kelompok tertentu menggambarkan tentang kesalehan sosial para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*. Rutinitas selalu bersilaturahmi dan berkumpul dengan sesama secara tidak langsung menggambarkan strategi dan motivasi membangun strategi usaha dengan memperat rasa kekeluargaan dan saling berbagi informasi tentang usaha dan berbagai peluang usaha. Terdapat pertikaran informasi usaha ini menjadi berkah tersendiri bagi para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*.

Kegiatan selalu memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu pada hari-hari tertentu menunjukkan tingkat kepedulian sosial para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* atau bisa di

katakan sebagai perwujudan *Corporate Social Responcibility entrepreneur* etnis *Urang Banjar*. Kepedulian sosial bagi *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* merupakan salah satu strategi para *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* untuk membangun strategi dan motivasi usaha untuk resilien dalam menjalankan usaha sehingga pada akhirnya dapat banyak memberikan manfaat bagi lingkungan sekitar.

Rutnitas lain yang terungkap adalah bahwa setiap menyembelih hewan sembelihan ayam, bebek atau kerbau selalu menyebut nama Allah Swt. dan menghadap kiblat. Kebiasaan ini selain menunjukkan ketaatan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dalam menjalankan perintah ajaran agama yang di anut, juga memperlihatkan bahwa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* sangat peduli dengan apa yang mereka konsumsi atau apa yang mereka makan. Kondisi ini menmperlihatkan bahwa *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* memiliki rasa keberadaban yang tinggi terhadap hewan sembelihan dengan menyembelih hewan sesuai dengan syariah Islam yang mewajibkan pemeluknya untuk tidak menyembelih hewan sembelih secara sadis atau asal sembelih. Islam mengajarkan tata cara menyembelih hewan sembelihan harus lah menghadap kiblat dan menggunakan pisau yang sangat tajam agar begitu pisau mengenai leher hewan sembelihan dapat langsung memutuskan urat leher dari hewan sembelihan sehingga rasa akit hewan saat di sembelih hanya berlangsung sesaat dan darah dapat cepat keluar habis hingga tidak menyentuh atau meresap kembali ke jaringan kulit dari hewan sembelihan. Tidak meresapnya darah kembali ke dalam daging di yakini oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* dapat menghasilkan daging yang berkualitas sehat, higienis, dan memberikan rasa daging yang lebih empuk ketika sudah di masak.

Proses meyakinkan hati dan pikiran untuk ikhlas menerima kenyataan, tabah dan sabar melalui kedispilinan dalam menjalankan semua rutinitas tersebut di atas merupakan proses pembentukan sikap *Istirja'* atau *Tarji'* yaitu penyerahan diri dan berbagai permasalahan hidup kepada Allah Swt.

"Istirja" atau "Tarji" merupakan kondisi atau keadaan saat *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* tertimpa musibah maka yang bersangkutan mampu dan sanggup menerima kabar duka cita yang didapatkan. *Istirja'* merupakan ajaran islam yang mengajarkan kepada umat Islam untuk meyakini bahwa Allah maha memberi dan Allah jugalah yang mengambil. Oleh karenanya, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* menyerahkan diri kepada Allah Swt. dan bersyukur kepada Allah Swt. atas segala yang mereka terima.

Pada saat yang sama, *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* tersebut juga bersabar dan mengucapkan *innalillahi wa inna ilaihi rodziun* dan kemudian tetap menjalankan ikhtiyar rutinitas dan juga selalu belajar dari pengalaman dengan mengikuti berbagai petunjuk dan saran dari orang tua (*maasi wan papadah urang tuha bahari*) untuk dapat melepaskan diri dari musibah dan bangkit kembali untuk meraih kesuksesan. Hal ini sesuai dengan tuntutan agama Islam yang di anut oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar*. Syariat Islam mengajarkan bahwa jika seorang muslim ditimpa musibah, kemudian bersabar dan mengucapkan kalimat *Istirja'* yaitu *innalillahi wa inna ilaihi rodjiu'un* dan meyakini bahwa sesudah kesulitan itu pasti akan muncul kemudahan-kemudahan hidup maka Allah Swt. akan memberikan pahala dan ketenangan lahir bathin.

Sikap *Istirja'* oleh *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* kemudian di padankan dengan semboyan *Kayuh Baimbai* sehingga memiliki makna bahwa setelah menyerahkan diri atas musibah yang menimpa maka langkah selanjutnya adalah tetap menjalankan usaha seperti biasa yang di landasi semangat *Kayuh Baimbai*. *Kayuh Baimbai* merupakan salah satu semboyan masyarakat etnis *Urang Banjar* untuk mau berkerja sama dan bersinergi serta berkolaborasi dengan *stake holder* di sekitar lingkungan untuk dapat mencapai kesuksesan hidup (*haram manyarah waja sampai kaputing*). Penggabungan sikap *Istirja'* dengan pengaplikasian semboyan *Kayuh Baimbai* dalam rutinitas usaha yang dijalankan oleh

entrepreneur etnis *Urang Banjar* ini menjadikan *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang resilien dengan kearifan lokalnya. Sehingga dapat di buat sebuah konklusi ke tujuh pada halaman berikut :

TABEL 5.3 PENYUSUNAN PROPOSISI PENELITIAN

No.	Kebiasaan Rutin Positif yang SELALU di Jalankan	Makna dan Keunggulan yang di Timbulkan	Konsep	Strategi
1.	Selalu tidur lebih awal dalam keadaan berwudlu dan selalu bangun sebelum adzan subuh	Sunah rasulullah, motivasi hidup, keikhlasan, mendatangkan mimpi baik, belajar dari pengalaman, mempertahankan pelanggan, konsentrasi dan fokus dalam kerja,, mendapatkan inspirasi. optimisme tidak mudah putus asa.	Kedisiplinan waktu (manajemen waktu)	Strategi membangun kekuatan dari dalam diri
2.	Selalu mandi pagi sebelum sholat subuh	Kepasrahan, keikhlasan dan kesabaran, menenangkan jiwa dan menaklukan rasa malas, menunjukkan kesiapan diri menyenangkan pelanggan, keramah tamahan melaksanakan sholat subuh berjamaah, mendapatkan rezeki yang bersih.	kedisiplinan dalam menjaga kebersihan (kesehatan)	Strategi membangun kekuatan dari dalam diri

		keyakinan setelah kesulitan ada kemudahan.		
3.	Selalu menunaikan akad jual beli di setiap transaksi bisnis	Kemuliaan bagi orang banjar, berkah, amanat orang tua, terhindar dari musibah, membantu mempermudah urusan jual beli, memperpanjang umur ekonomis produk.	Standar mutu yang harus dijaga, pemberian garansi barang berkualitas bagus	Strategi membangun kekuatan dengan lingkungan melalui sinergi dan kolaborasi
4.	Selalu bersedekah setiap hari walau sedikit	Perintah agama. mendatangkan rezeki tidak terduga, optimisme tidak mudah putus asa dapat melunasi hutang, menyenangkan orang lain.	Kesalehan sosial, keperdulian sosial, pengelolaan <i>community development</i> , <i>corporate social responsibility</i> dan pengelolaan lingkungan	
5.	Selalu bersilatullah dan berkumpul	Mempererat kekeluargaan dan optimisme, bertukar informasi, mendatangkan keberkahan, terkabulnya doa.		
6.	Selalu memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu setiap pagi jumat.	Meningkatkan rasa bersyukur dan optimis, bermanfaat bagi orang lain, menghilangkan rasa berputus asa.		

7.	Selalu menyebut nama Allah Swt. dan menghadap kiblat Setiap menyembelih hewan sembelihan.	Kualitas daging yang lebih sehat dan lebih baik. menghindari diri dari penyakit. Menyehatkan		
----	---	--	--	--

(sumber : diolah dari berbagai sumber, 2020)

Konklusi 7 : Resiliensi *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* adalah resiliensi *Istirja" Kayuh Baimbai*.

Berdasarkan 7 (tujuh) konklusi dan ringkasan dari tabel 5.3 tersebut di atas maka dapat dirumuskan beberapa proposisi dari penelitian ini yaitu :

Proposisi 1 : *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang mampu membangun kedisiplinan waktu (manajemen waktu) dan mampu membangun Kedisiplinan dalam menjaga Kebersihan (manajemen kesehatan diri) cenderung memiliki kemampuan untuk memunculkan strategi membangun kekuatan dari dalam diri sendiri agar menjadi *entrepreneur* yang resilien.

Proposisi 2 : *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang mampu menciptakan standar mutu dan mampu menjaga standar mutu yang baik serta memberikan garansi barang berkualitas baik akan cenderung mampu untuk menciptakan strategi dan motivasi membangun kekuatan dari luar diri melalui sinergi dan kolaborasi dengan para *stake holder* di lingkungan usaha sehingga akan menjadi *entrepreneur* yang resilien.

- Proposisi 3 : *Entrepreneur* etnis *Urang Banjar* yang memiliki kesalahan sosial, memiliki keperdulian sosial, mempunyai pengelolaan *community development*, dan menjalankan *corporate social responsibility* serta pengelolaan lingkungan yang baik akan dapat membangun kekuatan usaha dan strategi usaha melalui sinergi dan kolaborasi dengan *stake holder* di lingkungan eksternal sehingga akan menjadi *entrepreneur* yang resilien.
- Proposisi 4 : Resiliensi *Istirja' Kayuh Baimbai* menunjukkan Ketangguhan *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* yang mampu mengatasi berbagai macam musibah, kesulitan dan hambatan usaha melalui kedisiplinan jangka panjang dalam membangun sinergi dan kolaborasi bersama *stake holder* di lingkungan sekitar tempat *entrepreneur* etnis *Urang Banjar* berinteraksi menjalankan usaha dengan di landasi oleh semangat ketaatan dalam menjalankan semua perintah agama Islam yang di anut.



