

Prof. Dr. Saladin Ghalib, MA.
Dr. Abdurrahman Sadikin, SE., MM., CRP

RESILIENSI DAN KETAATAN ENTERPRENEUR URANG BANJAR TERHADAP AJARAN AGAMA



Prof. Dr. Saladin Ghalib, MA.
Dr. Abdurrahman Sadikin, SE., MM., CRP.

**RESILIENSI DAN KETAATAN
ENTERPRENEUR URANG BANJAR
TERHADAP AJARAN AGAMA**

**CV. Mitra Ilmu
2022**

Sanksi Pelanggaran Pasal 72

Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat 2 dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan / atau denda paling sedikit Rp. 1.000.000.00 (satu juta), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) Tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000;00 (lima milyar rupiah).
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta terkait bagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000.00; (lima ratus juta rupiah).

Judul Buku : RESILIENSI DAN KETAATAN
ENTERPRENEUR URANG BANJAR
TERHADAP AJARAN AGAMA

ISBN : 978-623-5323-99-2

Penulis : 1. Prof. Dr. Saladin Ghalib, MA.
2. Dr. Abdurrahman Sadikin, SE., MM., CRP

Cetakan : Pertama Februari 2022

Ukuran Buku : 15 x 23 cm

Layout oleh : Sulaiman

Diterbitkan Oleh

Penerbit CV. Mitra Ilmu

Divisi Publikasi dan Penelitian

Jl. Kesatuan 3 No. 11 Kelurahan Maccini Parang

Kecamatan Makassar Kota Makassar

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Wasyukurillah kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayahNya yang telah diberikan kepada penulis sehingga penyusunan buku yang berjudul “RESILIENSI DAN KETAATAN ENTERPRENEUR URANG BANJAR TERHADAP AJARAN AGAMA”, ini dapat diselesaikan dengan baik.

Tak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan buku ini.

Penyusun juga berharap agar buku ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penyusun pada khususnya. Namun demikian, penyusun menyadari bahwa buku ini belumlah sempurna. Dengan lapang dada dan kerendahan hati penyusun bersedia untuk diberi saran dan kritik yang bersifat membangun dan dapat memperbaiki buku ini.

Februari 2022

Penyusun

DAFTAR ISI

Kata Pengantar_.....	Iii
Daftar Isi_.....	Iv
BAB I PENDAHULUAN	1
BAB II RESILIENSI ENTREPRENEUR	42
BAB III RUTINITAS ENTREPRENEUR INDUSTRI KAIN SASIRANGAN	54
BAB IV RUTINITAS ENTREPRENEUR INDUSTRI BATU PERMATA	57
BAB V RUTINITAS ENTREPRENEUR INDUSTRI KULINER SOTO BANJAR	60
BAB VI RUTINITAS ENTREPRENEUR INDUSTRI KULINER KATUPAT KANDANGAN.....	63
BAB VII RUTINITAS ENTREPRENEUR PETERNAK ITIK ALABIO	65
BAB VIII RUTINITAS ENTREPRENEUR PETERNAK KERBAU RAWA	68
BAB IX RUTINITAS ENTREPRENEUR INDUSTRI KERAJINAN PERAHU JUKUNG	71
BAB X PROPOSISI.....	75
BAB XI PENUTUP	86

BAB I

PENDAHULUAN

Etnis *Banjar* atau etnis *Urang Banjar* adalah salah satu kelompok masyarakat yang terbesar dan tersebar hampir di seluruh wilayah Republik Indonesia, bahkan etnis Banjar juga tersebar hingga luar negeri seperti Malaysia, Singapura, Arab Saudi. Etnis *Urang Banjar* adalah kelompok masyarakat yang hidupnya mengelompok dalam sebuah perkampungan. Perkampungan etnis *Urang Banjar* kebanyakan berderet di tepi sungai. Masyarakat lokal menyebutnya dengan istilah *Kampung Banjar* yaitu perkampungan yang berderet-deret atau berjejer di tepi sungai. Sejak dahulu, kehidupan etnis *Urang Banjar* selalu berhubungan erat dengan budaya sungai, dengan julukan masyarakat “Kota Seribu Sungai”. Sungai merupakan urat nadi kehidupan etnis *Urang Banjar* dan prasarana transportasi utama etnis *Urang Banjar*.

Etnis *Urang Banjar* menjalani rutinitas kehidupan lebih banyak dilakukan di tepi sungai terutama untuk kegiatan perekonomian dengan memanfaatkan sungai sebagai prasarana utama dengan alat transportasi berupa *jukung* sebuah perahu kecil tradisional khas Kalimantan Selatan. *Jukung* digunakan sebagai sarana transportasi utama untuk perniagaan, namun karena keterbatasan kapasitas dan daya jangkau maka masyarakat etnis *Urang Banjar* dalam hal ini adalah kelompok entrepreneur etnis *Urang Banjar* mulai berinovasi menggunakan perahu yang lebih besar serta menambahkan mesin bermotor untuk dapat melakukan perniagaan yang relatif lebih besar dengan pangsa pasar yang lebih luas, sehingga memungkinkan entrepreneur etnis *Urang*

Banjar untuk mengarungi pelosok sungai Martapura, Barito, Kahayan, Kapuas dan anak-anak sungainya seperti sungai Negara, sungai Alabio, sungai Babirik, dan lain-lain, hingga sampai ke pedalaman Kalimantan Tengah dalam rangka membawa barang-barang dagangan berupa sembako (pangan), sandang dan papan untuk dijual guna memenuhi keperluan hidup masyarakat di pedalaman.

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

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* akan *labuh* (kembali pulang) ke Banjarmasin setelah dari pedalaman dengan membawa hasil hutan, seperti rotan, damar, karet, dan sebagainya. Setiba di Banjarmasin, sebagai pusat perdagangan, hasil hutan itu kemudian dipasarkan ke pulau Jawa, bahkan sampai manca negara. Kegiatan perdagangan seperti ini berlangsung terus menerus hingga beberapa generasi, namun seiring dengan menguatnya desakan arus globalisasi dan modernisasi seperti saat ini, budaya sungai sebagai sarana kegiatan ekonomi secara berangsur-angsur sudah berubah, Entrepreneur etnis *Urang Banjar* mulai beralih menggunakan sarana dan prasarana angkutan jalan darat untuk menunjang perniagaan. Namun budaya sungai masih tetap ada hingga sekarang, terutama pada daerah pelosok seperti pada kelompok masyarakat paminggir, desa

Tampakang Amuntai Hulu Sungai Utara. Budaya sungai lain yang masih ada hingga sekarang adalah adanya pasar terapung di kawasan kota Banjarmasin.

Perubahan-perubahan yang terjadi tersebut tidak lepas dari peran kelompok etnis *Urang Banjar* itu sendiri, tokoh masyarakat dan kiprah para pahlawan dan tokoh nasional yang berasal dari etnis Banjar yang mengukuhkan keberadaan etnis *Urang Banjar* sebagai *etnis entrepreneurship* yang resiliens dalam berbisnis. Keberadaan etnis *Urang Banjar* atau biasa di istilahkan dengan “*Urang Banua*” juga dapat di kenal dari beberapa pahlawan nasional dan tokoh nasional yang tangguh dan mampu untuk bangkit dari keterpurukan. Pahlawan Nasional yang terkenal dari etnis *Urang Banjar* adalah Pangeran Antasari yang menggaungkan semboyan “*Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing*”. Pangeran Antasari dikenal sebagai sosok pahlawan yang pantang menyerah kepada penjajahan Belanda. Pangeran Antasari selalu mengajarkan untuk jangan pernah menyerah dan terus berjuang untuk mendapatkan kemerdekaan.

Pangeran Antasari mendapatkan gelar Pahlawan Nasional dari Pemerintah Republik Indonesia yang di tuangkan dalam Surat Keputusan Pemerintah Republik Indonesia No. 06/TK/1968 di Jakarta, tertanggal 27 Maret 1968. Nama Pangeran Antasari di sematkan pada kesatuan Komando Resimen 101/ Antasari. Nama Pangeran Antasari juga dijadikan sebagai julukan untuk sebutan Kalimantan Selatan yaitu Bumi Antasari. Sosok Pangeran Antasari juga di kenal masyarakat luas dalam uang kertas nominal Rp 2.000 dan berlaku sebagai alat pembayaran yang sah di Republik Indonesia.

Brigadir Jenderal TNI (purn.) Hassan Basry adalah *Urang Banua* yang juga di kenal sebagai Pahlawan Nasional yang lahir di Padang Batung Kandangan Hulu Sungai

Selatan 17 Juni 1923 wafat di Jakarta 15 Juli 1984. Brigadir Jenderal TNI (purn.) Hassan Basry tak dapat dipisahkan dengan kelahiran organisasi perjuangan ALRI Divisi IV Pertahanan Kalimantan, yang telah mengukir sejarah perlawanan heroik terhadap kolonialisme Belanda. ALRI Divisi IV telah mengangkat senjata dan memberikan perlawanan yang keras dalam antisipasinya terhadap politik pecah belah Belanda pada saat itu. Politik “*divide et impera*” dengan gerakan federalismenya ini telah dikecam begitu keras oleh Brigadir Jenderal TNI (purn.) Hassan Basry sebagai seorang pejuang nasionalis yang tetap bertahan pada semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing*.

Rangkaian perjuangan Brigadir Jenderal TNI (purn.) Hassan Basry yang tegas dalam melawan penjajahan Belanda adalah saat Brigadir Jenderal TNI (purn.) Hassan Basry bertindak sebagai Proklamator Proklamasi 17 Mei 1949, suatu proklamasi yang menunjukkan tantangan terhadap masih berkuasanya Pemerintahan NICA/Belanda di bumi Lambung Mangkurat. Proklamasi 17 Mei 1949 merupakan suatu usaha mempertahankan kemerdekaan Republik Indonesia (17 Agustus 1945) oleh rakyat di Kalimantan Selatan, yang menyatakan bahwa wilayah Kalimantan Selatan merupakan bagian integral dari Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI). Hal ini memperlihatkan bahwa *Urang Banjar* dengan semboyan *Kayuh Baimbai* juga turut serta dalam mempertahankan diri dari penjajahan dan bangkit untuk menyatakan kemerdekaan Negara Republik Indonesia. Dalam usaha mempertahankan kemerdekaan itu pada kenyataannya tidaklah mudah, karena para pejuang harus melewati serangkaian perjuangan fisik dalam kurun waktu tahun 1945-1949, yang dirasakan sangat berat karena para pejuang dihadapkan untuk melawan pemerintah kolonial Belanda.

Bentuk perjuangan Brigadir Jenderal (Purn) H Hassan Basry tersebut seolah menyimbolkan bentuk resiliensi *urang Banjar* untuk bangkit dari keterpurukan dari penjajahan dan merdeka di negeri sendiri. Pemerintah Republik Indonesia kemudian memberikan penghormatan atas jasa-jasa almarhum Brigjen (Purn) H Hassan Basry, berdasarkan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 110/TK/2001 tanggal 3 November 2001 Brigadir Jenderal (Purn) Haji Hassan Basry dianugerahi gelar Pahlawan Nasional. Brigadir Jenderal (Purn) Haji Hassan Basry juga digelar Bapak Gerilya Kalimantan. Namanya diabadikan menjadi nama salah satu kapal perang (KRI), sejumlah jalan di beberapa kota maupun kabupaten serta nama untuk prasarana lainnya. Gelar ini merupakan bentuk penghargaan tertinggi dan terhormat yang diberikan oleh pemerintah atas segala peran dan perjuangan Brigadir Jenderal (Purn) Haji Hassan Basry dalam merebut dan mempertahankan kemerdekaan Republik Indonesia khususnya di daerah Kalimantan Selatan.

Urang Banua yang mencatatkan namanya sebagai tokoh nasional berikutnya adalah Doktor Kyai Haji Idham Chalid lahir di Satui, Tanah Bumbu 27 Agustus 1921 wafat 11 Juli 2010 pernah menjabat sebagai Wakil Perdana Menteri Indonesia dalam 4 (empat) periode, yaitu periode 24 Maret 1956–9 April 1957, periode 9 April 1957–9 Juli 1959, periode 22 Februari 1966–28 Maret 1966 dan periode 28 Maret 1966–25 Juli 1966. Pernah menjadi Menteri Sosial ad interim 12 Desember 1970–11 September 1971. Pernah menjadi ketua Dewan Pertimbangan Agung Republik Indonesia ke 7 masa jabatan 1978–1983. Pada kabinet Ali Satroamidjoyo dan Kabinet Djuanda Doktor Kyai Haji Idham Chalid juga pernah menjabat sebagai ketua Majelis Permusyawaratan Rakyat RI ke 4 periode 28 Oktober 1971–1 Oktober 1977 dan Ketua Dewan Perwakilan Rakyat 28 oktober 1971-1 oktober 1977. Doktor Kyai Haji Idham Chalid

juga pernah menjabat sebagai Menteri Koordinator Bidang Kesejahteraan Rakyat Republik Indonesia ke 3 periode 6 Juni 1968–28 Maret 1973.

Perjuangan dan kegigihan Doktor Kyai Haji Idham Chalid dalam berjuang bangkit dari keterburukan akibat penjajahan adalah dengan mengisi hasil perjuangan dan terus mengabdikan serta berbakti untuk negara Republik Indonesia menunjukkan resiliensi yang sangat kuat dari seorang Doktor Kyai Haji Idham Chalid sehingga pantas bagi Doktor Kyai Haji Idham Chalid untuk diangkat menjadi Pahlawan Nasional Indonesia, berdasarkan Keputusan Presiden Nomor 113/TK/Tahun 2011 tanggal 7 November 2011. Idham Chalid merupakan putera Banjar ketiga yang diangkat sebagai Pahlawan Nasional setelah Pangeran Antasari dan Hasan Basry.

Urang Banua yang juga berjuang dan menjadi tokoh nasional adalah Antemas yang lahir di Amuntai Hulu Sungai Utara 20 oktober 1923. Meninggal 21 Desember 1970. Sosok Antemas adalah sosok pengusaha yang anti partai komunis Indonesia, Antemas bangkit dan berjuang dengan berusaha mengambil alih perusahaan-perusahaan asing milik anggota Partai Komunis Indonesia untuk dimiliki oleh masyarakat yang cinta dengan bangsa dan negara Republik Indonesia.. Antemas adalah pemilik Mastraco sebuah perusahaan ekspor impor yang merambah dunia perfilman tahun 1957. Sepanjang 1960-an, Antemas, bersama tokoh perfilman nasional Naziruddin Naib dan tokoh perfilman lainnya untuk menentang pengaruh Partai Komunis Indonesia dalam industri perfilman nasional, dengan membentuk Gabungan Importir, Produser, dan Distributor Film Indonesia (GIP-RODFIN). (Biran, 1979:47). Antemas adalah sosok entrepreneur yang “berani secara lantang menantang Partai Komunis”. (Karsito, 2008:130). Antemas juga dikenal sebagai Pengusaha Pemilik Beberapa Bioskop di Jakarta dan

owner sebuah perusahaan film bernama Pan Asiatic Film. (Biran, 1979:47)

Tokoh Nasional yang juga berasal dari etnis *Banjar* adalah Saadillah Mursyid yang lahir di Barabai kabupaten Hulu Sungai Tengah tanggal 7 September 1937 dan wafat di Jakarta 28 juli 2005. Semasa hidup Saadillah Mursyid pernah menjabat sebagai Menteri Negara Sekretaris Kabinet Republik Indonesia ke V dan ke VI dan Menjadi Menteri Sekretaris Negara pada Kabinet Pembangunan ke VII. Keberadaan Saadillah Mursyid dalam susunan kementerian kabinet Presiden Soeharto merupakan wujud dari kegigihan dan perjuangan Saadillah Mursyid dalam berbakti dan membangun negara Republik Indonesia. Saadillah Mursyid Dikenal sangat loyal kepada pimpinan terutama pada masa pemerintahan Presiden Soeharto.

Doktor Haji Abdurrahman Sarjana Hukum Magister Hukum seorang tokoh Nasional ahli hukum Indoensia yang berasal dari Kalimantan Selatan, menjabat sebagai Hakim Agung pada Mahkamah Agung Republik Indonesia. Doktor Haji Abdurrahman Sarjana Hukum Magister Hukum, tokoh nasional kelahiran tanggal 28 Juni 1949 di Banjarmasin. Doktor Haji Abdurrahman Sarjana Hukum Magister Hukum merupakan sosok warga Kalimantan Selatan yang memiliki kemampuan menjadi seorang Hakim Agung dari jalur non karier di Mahkamah Agung. Kemampuan Doktor Haji Abdurrahman Sarjana Hukum Magister Hukum menduduki jabatan sebagai Hakim Agung di Mahkamah Agung menunjukkan keberhasilan perjuangan Doktor Haji Abdurrahman Sarjana Hukum Magister Hukum untuk mencapai cita-cita yaitu berbakti dan mengabdikan kepada Bangsa dan Negara Indonesia melalui jalur penegakan hukum.

Doktor Haji Abdurrahman Sarjana Hukum Magister Hukum merupakan sosok guru besar bagi para ahli hukum

yang ada di Kalimantan Selatan. Sosok Doktor Haji Abdurrahman Sarjana Hukum Magister Hukum merupakan pakar hukum Indonesia dari “*banua*” yang menasional, disamping sebagai peneliti, penulis dan Dosen pada Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin. Doktor Haji Abdurrahman Sarjana Hukum Magister Hukum di kenal sebagai sosok yang sangat ramah namun sangat tegas dalam hal penegakan hukum.

Abdussamad Sulaiman Haji Basirun, lahir di Marabahan 21 April 1948 meninggal jakarta 14 juni 2015. Adalah seorang pengusaha asal Bakumpai, akrab dipanggil dengan sapaan Haji Leman. Beliau adalah pendiri dan pemilik klub sepak bola PS Barito Putra. Beliau juga pemilik Hasnur Group sebuah perusahaan yang bergerak dibidang kehutanan, pertambangan, perkebunan, trnsportasi perkapalan, pelabuhan khusus batu bara. Serta pendiri Yayasan Hasnur Center yang menaungi Politeknik Hasnur dan SMA *Global Islamic Boarding school*. Haji Abdussamad Sulaiman Haji Basirun atau Haji Leman dikenal sebagai seorang pengusaha yang bertangan dingin dan memiliki jiwa entrepreneur yang kuat pantang menyerah dan selalu berjuang untuk keberhasilan bisnisnya.

Haji Nurhin juga seorang tokoh masyarakat di Kalimantan Selatan yang lahir di Amuntai Kabupaten Hulu Sungai Utara 5 Oktober 1964, Haji Nurhin di kenal sebagai pendiri dan pemilik Citra Sasirangan, pemilik usaha bidang pertambangan batu bara, jasa pelabuhan, jasa angkutan barang tambang, properti perumahan Kota Citra Graha. Pemilik Q Mall Banjar Baru dan Komisaris Utama CitiFin Multi Finance Syariah. Haji Nurhin di kenal sebagai entrepreneur yang tangguh dan resiliens dalam berbisnis. Ini terlihat dari semakin berkembang dan semakin banyak unit-unit usaha bisnis yang dijalankan hingga kini.

Keteladan para pahlawan Nasional dan Tokoh Nasional dari etnis *Urang Banjar* tersebut di atas menunjukkan bahwa etnis *Urang Banjar* atau *Urang Banua* adalah kelompok etnis yang senantiasa mampu bangkit dari keterpurukan (*resilience*). Resilien merupakan salah satu sifat yang wajib dimiliki oleh seorang entrepreneur termasuk entrepreneur etnis *Urang Banjar*, sehingga dapat dikatakan bahwa kiprah dari para pahlawan nasional dari Kalimantan Selatan dan tokoh-tokoh nasional dari Kalimantan Selatan tidak dapat dilepaskan dari *Entrepreneurship*. *Entrepreneurship* oleh etnis *Urang Banjar* telah sangat lama dilakukan, tepatnya sejak awal kedatangan rombongan Empu Djatmika yang dianggap sebagai cikal bakal kerajaan Banjar (sekitar tahun 1300). Etnis Banjar menurut beberapa tulisan (Daud, 1997:98) dikenal sebagai pedagang dan perantau. Hal ini juga diungkapkan Ahmadi Hasan (2008:6) bahwa budaya *madam* (merantau) etnis *Urang Banjar* dalam memenuhi hajat dan naluri dagangnya. Hal itu merupakan cerminan dari etnis *Urang Banjar* sebagai pekerja keras, tangguh, ulet, serta gigih (*cangkal*) dalam berusaha (dagang) dengan semangat *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* (pantang menyerah sebelum berhasil), serta memiliki kepekaan yang tinggi terhadap peluang namun juga cukup sensitif terhadap ancaman.

Menurut Potter (2000, 371) dimanapun etnis *Urang Banjar* berada selalu menampilkan diri sebagai orang yang peka terhadap kesempatan dan terhadap resiko yang terjadi. Salah satu hal yang membentuk kultur dagang di kalangan etnis *Urang Banjar* adalah letak wilayah konsentrasi etnis *Urang Banjar* berada di daerah pesisir. Kebudayaan pesisir yang kemudian melekat pada masyarakat etnis *Urang Banjar* telah menjadi kekuatan penting yang mengubah kehidupan masyarakat ke arah yang berkemajuan yang berorientasi terhadap dunia luar.

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

Kemampuan entrepreneur etnis *Urang Banjar* dalam ekonomi komersial selain didukung oleh kondisi geografis yang berada di wilayah pesisir, juga dilatari oleh sejarah politik dan sosial budaya masyarakat Banjar yang mengitarinya. Sejak berpuluh-puluh bahkan beratus tahun lamanya kehidupan ekonomi etnis *Urang Banjar* telah mengalami dinamika yang unik dan menarik, yang mengantarkan etnis *Urang Banjar* sebagai etnis *entrepreneurship* yang terbukti tangguh dalam catatan sejarah serta dapat melalui masa sulit di era kolonial hingga bertahan sampai masa sekarang ini.

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

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

Barang-barang yang diekspor ketika itu adalah lada, damar, lilin, sarang burung, kayu ulin, rotan, emas dan intan, dan Belakangan termasuk barang ekspor yang penting pula ialah tikar purun, yang di Jawa dan Sumatera digunakan untuk membungkus tembakau dan kapuk. Barang-barang ini di ekspor karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi juga memang sangat di cari oleh pasar-pasar Eropa. (Alfisyah, 2008).

Barang-barang yang impor terdiri dari antara lain beraneka ragam jenis tekstil, garam, beras, gula, barang-barang pecah belah dan berjenis-jenis barang dari kuningan dan tembaga. Barang-barang tersebut selanjutnya didistribusikan oleh pedagang-pedagang Banjar ke daerah pedalaman dengan perahu-perahu melalui sungai-sungai yang melintasi daerah-daerah di Hulu Sungai untuk kemudian ditukarkan dengan barang-barang ekspor atau bahan-bahan makanan dan barang produksi daerah pedalaman lainnya untuk dipasarkan di Banjarmasin (Alfisyah, 2008).

Alfisyah (2008) lebih jauh mengatakan bahwa pada abad ke 17, ekspor lada telah mapan di Banjarmasin, antara lain karena masuknya para pedagang pantai Jawa sesudah jatuhnya Surabaya ke dalam kekuasaan Mataram. Pada tahun 1610-1670 bahkan Banjarmasin bersama daerah lainnya seperti Sumatera dan Semenanjung Malaya (Kedah, Patani,

Songkhla, Pahang) merupakan wilayah utama penanaman lada. Keluarga bangsawan Banjar semakin terlibat dalam ekspor lada. Tanah-tanah di Hulu Sungai, perbukitan di atas Martapura dan daerah Tanah Laut di selatan yang semula kosong, dipenuhi tanaman lada. Hulu Sungai bahkan pernah di kenal sebagai “Bukit Lada”.

Lada yang dihasilkan di wilayah Kalimantan Selatan menyebabkan etnis *Urang Banjar* mengalami beberapa fase persinggungan dengan orang Belanda. Keinginan Belanda untuk memiliki lada yang dihasilkan di wilayah Kalimantan Selatan menyebabkan Belanda mengirim sebuah ekspedisi ke Banjarmasin pada tahun 1607. Namun ekspedisi tersebut mengalami kegagalan dan berakhir dengan terbunuhnya seluruh pasukan ekspedisi. Sebagai balasan atas peristiwa tersebut, Belanda secara mengejutkan menyerang Banjarmasin pada tahun 1912, penyerangan ini menyebabkan hancurnya Banjar lama atau Kampung Kraton yang merupakan istana Sultan Banjarmasin, yang berarti berakhirnya masa kerajaan Banjar. Perang Banjar ini berlangsung antara tahun 1859 hingga tahun 1905. (Alfisyah, 2008)

Ketika kerajaan dan kesultanan Banjar dihapuskan dengan sendirinya peranan kaum bangsawan dan pembesar-pembesar kerajaan dalam perdagangan merosot, tetapi peranan dari para pedagang besar dan menengah dari kelas saudagar masih berlangsung terus. (Alfisyah, 2008) Usaha perdagangan besar kelas saudagar ini merosot seiring dengan merosotnya usaha pelayaran mereka yang rata-rata menggunakan perahu layar, mereka kalah bersaing dengan dengan usaha pelayaran pantai menggunakan kapal-kapal uap yang dimonopoli oleh KPM (Kapal Perahu Motor) yang mulai beroperasi sekitar tahun 1865, namun usaha perdagangan antar daerah di wilayah Banjar, setidaknya-tidaknya

sebagian besar tetap berada di tangan para entrepreneur etnis *Urang Banjar* hingga waktu yang lama sekali.

Daud (1997:78) mengatakan bahwa pada tahun dua puluhan pedagang-pedagang perantara (*pambalantikan/broker*) yang membeli karet langsung dari produsen adalah orang-orang Banjar yang kemudian menjualnya kepada pedagang-pedagang besar Cina. Demikian juga perdagangan antar daerah, yaitu antara Banjarmasin dan Hulu Sungai atau sebaliknya, terutama dilakukan oleh para entrepreneur etnis *Urang Banjar* pula. Hingga para entrepreneur etnis *Urang Banjar* menjadi saingan bagi kaum pemodal Cina dalam perdagangan perantara dan perdagangan menengah, sedangkan usaha perdagangan besar tetap berada di tangan pedagang asing hingga menjelang perang dunia kedua.

Setelah Kerajaan Banjar dihapuskan, kampung-kampung pedagang dikelompokkan secara jelas. Hal ini sesuai dengan politik kolonial *color line*, sub ordinasi politik dan eksklusivisme. (Alfisyah, 2008) Pemisahan ini menunjukkan adanya kelas-kelas sosial, karena Eropa merasa lebih unggul dari Timur asing dan Bumi Putera, dan golongan Cina merasa lebih unggul dari Bumi Putera. Kolonialisme Belanda menemukan konsep “diferensiasi etnis” sebagai ciri pemerintahan politik. Pemerintahan Belanda juga melakukan kodifikasi hukum adat dan menetapkan batas-batas administratif, dan memperkenalkan jaringan konseptual untuk peta dan sensus. Pada era ini perekonomian di Bumi Antasari lebih banyak dikuasai oleh orang Belanda. Mereka tidak saja menguasai pemerintahan, menduduki jabatan tinggi dalam dinas sipil dan militer, tetapi juga menduduki jabatan lainnya, kepala sekolah, direktur perkebunan, direktur pertambangan serta industri dipegang oleh orang Belanda.

Alfisyah (2008) mengatakan bahwa pada waktu itu di Banjarmasin terdapat suatu daerah pemukiman yang dikhususkan untuk orang Belanda, yakni jalan *Boomstraat* atau sekarang dikenal dengan jalan Lambung Mangkurat dengan bangunan dan fasilitas terbaik. Sebagai ibukota karesidenan, di Banjarmasin berdiri kantor Pemerintahan Daerah, kantor Pemerintah Kotapraja, Pengadilan Negeri, Garnisun dan kantor Pertahanan Militer, kantor Kehutanan, kantor Tenaga Kerja, Benteng Kantor Pos dan Telegraf, kantor Bea dan Cukai, kantor Perdagangan, beberapa bank serta kantor-kantor Perusahaan Dagang.

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

Alfisyah (2008) lebih lanjut mengatakan bahwa di sisi lain yaitu sebelum tahun 1918 perkebunan kelapa sudah sangat meluas, tetapi akibat kemarau panjang, kegiatan ini menurun dalam tahun 1918-1919. Ekspor kopra dari Kalimantan Selatan melalui pelabuhan Banjarmasin cukup besar, namun pada tahun 1934 ekspor ditiadakan karena kopra hanya mencukupi daerah sendiri akibat kemarau panjang yang menyebabkan kekeringan sehingga pohon kelapa tidak berbuah, di samping itu banyak pula pohon kelapa yang terbakar. Dan masyarakat mulai berpindah berkebun karet.

Karet pertama kali ditanam di Kalimantan Selatan pada tahun 1904; sehingga setelah 15 tahun tumbuh tepatnya sekitar tahun 1920-an seluruh pohon karet yang di tanam memasuki masa panen raya sehingga Kalimantan Selatan

menjadi kaya dengan karet. Alfisyah (2008) mengatakan bahwa dalam masa itu terlihat pasar-pasar di wilayah Banjar penuh dengan mobil-mobil baru yang sangat mengkilap, jumlah jamaah haji pada tahun-tahun tersebut juga menunjukkan peningkatan. Tahun 1920 – 1927 harga karet dipasaran internasional melonjak. Tertarik akan memperoleh keuntungan yang banyak, penduduk daerah Hulu Sungai merombak sawah mereka menjadi kebun karet. Mengusahakan karet saat itu menjadi salah satu mata pencaharian di samping bertani, menangkap ikan serta mengumpulkan hasil hutan. Usaha ini dilakukan sekaligus untuk mengatasi kekurangan padi. Hasil karet berupa bakuan (*slabs*) ini diekspor keluar negeri. Saat itu banyak pengusaha asing menanamkan modal dan mendirikan perusahaan di daerah ini.

Namun sejak tahun 1926, sesudah perluasan penanaman karet, harga karet berangsur-angsur turun dan depresi dunia pada tahun 1930-an memukul berat penghasil karet, banyak perusahaan yang ditutup, hanya perusahaan milik Cina dan Jepang yang masih terus bertahan. (Alfisyah, 2008). Pada tahun 1934 Belanda ikut dalam program pengaturan karet trans nasional untuk membatasi produksi dan pada zaman penjajahan Jepang, ekspor karet berhenti, sehingga juga menghentikan usaha penyadapan dan pengolahan karet, yang berlangsung hingga kemerdekaan Republik Indonesia di proklamasikan.

Masa sesudah pengakuan kedaulatan tanggal 29 Desember 1949 dan beberapa tahun sesudah itu, keadaan sosial ekonomi di daerah Kalimantan Selatan tidak banyak terjadi perubahan. Terhambatnya perkembangan sosial ekonomi di daerah Kalimantan Selatan disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya kesulitan perhubungan lalu lintas dan kurangnya tenaga manusia. Satu-satunya sarana perhubungan lalu lintas yang dapat diandalkan pada waktu itu

hanyalah perhubungan lalu lintas melalui sungai, danau dan terusan-terusan dalam bahasa lokal disebut anjir. (Daud,1997:128). Kondisi inilah yang kemudian mendorong dan membentuk entrepreneur etnis *Urang Banjar* yang resiliens.

Catatan sejarah menunjukkan bahwa sarana perhubungan darat masih sangat sedikit dan kondisinya sangat tidak memadai. Apalagi pada masa perang periode 1945-1949, banyak jalan dan jembatan yang sengaja dirusak untuk kepentingan pertahanan dan strategi militer. Hasil-hasil pertanian, perkebunan dan hasil hutan memakan waktu berminggu-minggu untuk sampai di daerah konsumen, keadaan ini tentu saja membawa akibat yang sangat merugikan bagi perkembangan sosial ekonomi Kalimantan Selatan. Pada waktu itu, hanya jalan raya yang menghubungkan Banjarmasin dan Hulu Sungai sepanjang 290 Km serta jalan antara Banjarmasin-Pelaihari sepanjang 130 Km saja yang dapat dikategorikan sebagai jalan dengan kondisi baik. (Daud,1997:128).

Selain dari faktor transportasi, ada faktor lain yang juga turut menjadi penyebab terhambatnya perkembangan ekonomi di daerah Banjar yaitu faktor kekurangan penduduk dan ketidak merataan penyebarannya. Sehingga pada tahun 1950, Pemerintah Republik Indonesia berusaha mentransmigrasikan sebagian dari bekas pejuang dari Jawa yang disebut Tentara Pembangunan. Mereka ini terdiri dari empat kompi yang masing-masing kompi terdiri dari dua ratus lima puluh orang dan ditempatkan di beberapa daerah di Kalimantan Selatan diantaranya ke daerah Purukcahu, Madurejo, Pelaihari, dan Mentaren. Namun usaha ini tidak memberikan hasil yang memuaskan, hal ini disebabkan di samping luasnya daerah juga karena Kalimantan pada waktu itu belum dibagi-bagi secara administratif seperti sekarang. (Daud,1997:129).

Setelah perang berakhir usaha penyiapan karet menjadi aktif kembali, hanya saja karet yang laku dipasaran internasional bukan lagi *slabs* (bahan olahan karet yang terbuat dari getah karet yang sudah digumpalkan dengan cairan kimia asam semut dengan kadar air 60% pada ketebalan 30-40 mm), tetapi jenis karet siap olah yang dalam dunia perdagangan disebut karet asap (*Ribbed Smoked Sheets* atau RSS). Penyiapan karet yang dilakukan sesudah perang ini sangat menguntungkan karena sebagian besar pohon-pohon karet ini terbengkalai tidak disadap selama masa pendudukan Jepang. (Daud,1997:129). Hingga sekarang Kalimantan Selatan masih dikenal sebagai daerah penghasil karet di Indonesia.

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

Keberadaan entrepreneur etnis *Urang Banjar* di Kalimantan Selatan dalam perjalanan tentunya pasti menemui berbagai kendala, hambatan tantangan dan ancaman. Seperti bertambahnya pesaing pesaing bisnis dalam jenis usaha yang sama dengan yang sudah di jalankan oleh entrepreneur *Urang*

Banjar. Sejumlah pesaing dari luar ini bisa saja mereka memiliki jumlah modal yang sangat besar dan dapat memainkan harga pasar yang ujung-ujungnya dapat mematikan *entrepreneurship etnis Urang Banjar* di Kalimantan Selatan.

Keberadaan pesaing dengan modal yang besar tersebut bisa juga memanfaatkan kemajuan teknologi berupa teknologi digital, baik untuk memproduksi secara ekonomis maupun untuk memasarkan hasil produksi secara efektif. Seperti kita ketahui bahwa kemajuan teknologi dapat membantu mengurangi biaya produksi, mengurangi biaya promosi dan sangat mempermudah komunikasi pemasaran. Tidak dapat dipungkiri memang kemajuan teknologi sangat menunjang bagi kemajuan dan perkembangan usaha, untuk itulah entrepreneur etnis *Urang Banjar* di Kalimantan Selatan sangat di tuntut untuk bisa beradaptasi dan mengikuti setiap kemajuan perkembangan teknologi agar mengukuhkan resiliensinya sebagai entrepreneur yang tangguh dan unggul serta memberi kontribusi tersendiri bagi perkembangan ekonomi di Kalimantan Selatan.

Kontribusi entrepreneur etnis *Urang Banjar* dalam beradaptasi dengan ekonomi komersial ini juga di dorong oleh semboyan hidup orang Banjar dalam menjalankan usaha-usaha bisnis mereka. Semboyan hidup tersebut adalah : “*Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing*” artinya Pantang Menyerah dengan Semangat Membaja sebelum tercapai apa yang dicita-citakan. Semboyan ini sangat erat dalam kehidupan orang Banjar. Semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* ini juga diyakini memberikan semangat, tekad dan optimisme di kalangan entrepreneur etnis *Urang Banjar* dalam menjalankan usaha bisnisnya pasti berhasil dan sukses baik di kampung halaman sendiri maupun di tanah perantauan.

Semboyan yang juga jadi pegangan hidup etnis *Urang Banjar* dalam menjalankan usaha adalah semboyan “*Kayuh Baimbai*” artinya mendayung perahu secara sama sama. Falsafah hidup *Kayuh Baimbai* ini memberikan suatu pesan dan tekad bahwa dalam menjalani usaha dan bisnis tidak hanya dijalankan secara sendiri-sendiri tetapi sebaiknya di jalankan bersama teman atau anggota keluarga sehingga apabila berhasil maka akan dinikmati bersama. Artinya kesuksesan yang di raih merupakan kesuksesan bersama. Makanya tidak mengherankan jika diwilayah provinsi Kalimantan Selatan akan banyak ditemui kumpulan pedagang-pedagang barang dagangan sejenis yang saling berkolaborasi, seperti pasar batu permata Cahaya Bumi Selamat di Martapura Kabupaten Banjar.

Martapura sebagai ibukota kabupaten Banjar di kenal secara luas sebagai “Kota Intan”, karena di kota ini terdapat industri pertambangan intan dan penggosokan intan dan batu permata sejak jaman Belanda hingga sekarang. Kegiatan usaha pendulangan intan serta penggosokan intan dan batu permata ini sudah dilakukan secara turun temurun dengan berbagai peralatan tradisional hingga modern. Semakin canggih peralatan penahan intan atau “*Tang*” yang dimiliki dan tingkat keterampilan dan kecermatan pengrajin, maka akan semakin hasil pengerjaanya dan hasilnya pun akan semakin mahal.

Bahan intan yang di asah atau digosok oleh pengrajin di Martapura bersumber dari pertambangan intan di daerah ini dan daerah sekitarnya seperti kota Banjarbaru, Cempaka, Banyu Irang, Ampar Tikar, Pandarapan dan daerah Riam Kanan, Awang Bangkal, Tiwingan, Rantau Bujur dan Rantau Halayung, dari daerah-daerah di sekitar Kabupaten Banjar inilah di hasilkan intan-intan ternama seperti Intan Galuh Cempaka seberat 106 karat tahun 1850, Intan Trisakti seberat 166,72 karat tahun 1965, intan Galuh Pumpung seberat 98

karat tahun 1990 dan intan Putri Malu seberat 200 karat tahun 2008. Hasil penemuan intan-intan ternama tersebut diperoleh dari hasil kerja sama seperti yang tertuang dalam semboyan *Kayuh Baimbai*, karena dalam proses “*mendulang*” (penambangan) intan-intan tersebut melibatkan banyak tenaga orang.

Pasar Itik dan telur itik Alabio di kabupaten Hulu Sungai Utara adalah wilayah sentra pengembangan itik Alabio yang juga menerapkan semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* dan semboyan *Kayuh Baimbai*, maka sejak 1999/2000 telah didirikan SPAKU (Sentra Pengembangan Agribisnis Komoditas Unggulan) itik Alabio di Alabio, dengan melibatkan kabupaten Hulu Sungai Selatan dan Hulu Sungai Tengah termasuk dua wilayah yang mempunyai potensi besar dalam mendukung pengembangan itik Alabio di Kalimantan Selatan. Kabupaten Hulu Sungai Utara selain merupakan salah satu lokasi penghasil telur tetas, telur konsumsi dan itik dara, juga produsen bibit itik berupa *day old duck* (DOD) yang dihasilkan dari sentra penetasan telur itik Alabio di Desa Mamar Kecamatan Amuntai Selatan. Desa Mamar setiap minggunya menghasilkan sekitar 50000-60000 ekor DOD betina siap dipasarkan di pusat penjualan itik Pasar Alabio, Kecamatan Sungai Pandan Kabupaten Hulu Sungai Utara. Pasar Alabio selain merupakan salah satu tempat penjualan itik Alabio (DOD, itik dara dan itik dewasa) dan telur konsumsi, juga melayani penjualan bahan-bahan pakan yang dibutuhkan peternak setempat. Bahan pakan terutama untuk itik, antara lain dedak, sugu, keong rawa, ikan asin, pakan komersial dan sarana produksi peternakan lainnya.

Kampung Sasirangan yang ada di wilayah kota Banjarmasin di sekitar kelurahan Pasar Lama Seberang Masjid juga menunjukkan semangat kebersamaan entrepreneur etnis *Urang Banjar* untuk maju dan berkembang secara

bersama-sama dalam falsafah *Kayuh Baimbai*. Kampung Sasirangan adalah tempat pembuatan batik khas Kalimantan Selatan yaitu kain sasirangan, dimana pembuatan batik ini masih menggunakan cara tradisional. Kata “Sasirangan” berasal dari kata *sirang* (bahasa Banjar) yang berarti diikat atau dijahit dengan tangan dan ditarik benangnya. Menyirang atau menjelujur adalah proses menyisipkan benang kedalam kain untuk kemudian ditarik sehingga kain menjadi berkerut dengan motif tertentu. Selanjutnya kain yang sudah dijelujur akan dicelupkan kedalam cairan pewarna tekstil. Kain Sasirangan ini asal mulanya digunakan sebagai suatu sarana penyembuhan bagi orang yang sedang tertimpa suatu penyakit. Kain ini biasanya juga dipakai dalam upacara adat suku daerah Banjar. Sekarang sasirangan bukan lagi diperuntukkan dalam kegiatan yang bersifat spiritual, tetapi sudah menjadi pakaian sehari-hari.

Kampung Sasirangan adalah tempat berkumpulnya entrepreneur etnis *Urang Banjar* pengrajin industri kain sasirangan untuk saling berbagi dan bertukar berbagai informasi dan kampung sasirangan merupakan salah satu obyek wisata souvenir kerajinan kain dan busana sasirangan sekaligus sarana pembinaan kepada usaha mikro kecil dan menengah. Meningkatnya jumlah permintaan pasar akan kain sasirangan ternyata juga mendorong pertumbuhan usaha kecil menengah di daerah Kalimantan Selatan yang mendasari pembentukan Kampung Sasirangan ini. Kampung Sasirangan juga merupakan manifestasi perwujudan semangat kebersamaan entrepreneur etnis *Urang Banjar* dan semangat untuk bangkit (resilien) dengan meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan industri kain sasirangan.

Begitu juga halnya dengan daerah wisata kuliner *Katupat Kandangan* yang terpusat pada kampung Parinchakan kabupaten Hulu Sungai Selatan. Terpusatnya warung makan katupat kandangan di Parinchakan ini menggambarkan

semangat kebersamaan (*kayuh Baimbai*) dari entrepreneur etnis *Urang Banjar* dalam mempertahankan kelestarian makanan tradisional khas Kalimantan Selatan.

Katupat Kandangan merupakan salah satu masakan khas Kalimantan Selatan yang masih ada hingga saat ini. Sesuai namanya Katupat Kandangan makanan khas Kalimantan Selatan yang berasal dari daerah Kandangan, ibukota kabupaten Hulu Sungai Selatan (HSS). Tepat di tengah-tengah kota Kandangan inilah terdapat sentra warung ketupat Kandangan yang buka dari pagi hari hingga malam hari. Hal ini untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di sekitar kota Kandangan, selain untuk lebih memasyarakatkan makanan khas dari Kalimantan Selatan. Agar dikenal secara luas terutama kepada penumpang angkutan antar kota dalam propinsi atau penumpang angkutan bus besar antar kota antar propinsi yang mampir atau transit di kota Kandangan. Karena kota Kandangan merupakan kota yang berada di perlintasan jalan trans Kalimantan.

Warung makan katupat Kandangan juga ada di kota Banjarmasin. Warung makan Katupat Kandangan yang ada di kota Banjarmasin berada di beberapa lokasi yang berbeda, salah satunya bisa kita temukan di sekitar jalan Jalan Jati (sekarang disebut jalan Pangeran Antasari). Warung katupat Kandangan di jalan Pangeran Antasari ini buka dari siang hari hingga sore. Selain di jalan Jati Warung makan Katupat Kandangan dengan dapat di temukan di kawasan jalan Pasar Lama, kawasan jalan S. Parman, sepanjang jalan Soetoyo S daerah Teluk Dalam. Warung makan Katupat Kandangan yang cukup terkenal dan legendaris ada di jalan Cendrawasih. Warung makan Katupat Kandangan juga menyebar hingga jalan besar Ahmad Yani.

Ketupat Kandangan merupakan makanan khas Kalimantan Selatan yang sederhana tapi sangat mengundang selera dan unik. Ketupat Kandangan lazim dimakan sebagai

menu sarapan pagi.. Cara penyajian menu katupat Kandangan ini cukup sederhana, yaitu ketupat di potong diagonal menjadi dua bagian kemudian kuah santan kental yang telah di beri bumbu yang berwarna kuning kemerahan lalu di beri taburan bawang merah goreng. Untuk menambah lezatnya dan gurihnya katupat Kandangan maka Lauknya adalah ikan haruan bakar atau ikan haruan masak *habang* (perpaduan bumbu bali dengan bumbu balado). Ikan Haruan ini adalah ikan endemik khas Kalimantan Selatan yang mirip dengan ikan gabus di daerah pulau Jawa. Ikan haruan Selain itu, biasa juga disajikan sate telur ikan haruan, sate isi perut ikan haruan, dan telur rebus masak habang. Cara menikmati ketupat Kandangan sedikit berbeda dan cukup unik. Masyarakat kota Kandangan seolah mewajibkan untuk menggunakan telapak tangan langsung untuk menyuap butiran nasi dari ketupat kandangan yang sudah di cerai beraikan dengan tangan. Karena bila menggunakan sendok makan terasa kurang mantap dan kurang lezat.

Bentuk *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* lainnya yang unik dan menjunjung tinggi semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* dan semboyan *Kayuh Baimbai* adalah *Entrepreneurship* peternakan kerbau rawa. Kerbau rawa merupakan salah satu komoditas bidang peternakan spesifik lokasi khas dan unik yang dimiliki propinsi Kalimantan Selatan dan tersebar di 6 (enam) wilayah Kabupaten yaitu Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU), Hulu Sungai Tengah (HST), Hulu Sungai Selatan (HSS) dan Barito Kuala (Batola). Ternak kerbau disamping berpotensi sebagai penghasil daging dan sumber pendapatan bagi peternak yang mengusahakannya, juga dijadikan sebagai salah satu obyek wisata alam yang unik. Hal ini menunjukkan bahwa ternak kerbau di Kalimantan Selatan memiliki potensi ekonomi yang cukup menjanjikan bila di kembangkan. Hal ini juga di

tunjang dengan tersedianya lahan rawa yang sangat luas di Kalimantan Selatan.

Lahan rawa yang dimiliki merupakan Rawa Lebak yang sebagian besar tidak dapat dimanfaatkan untuk lahan pertanian dikarenakan hampir sepanjang tahun tergenang air. Kondisi alam ini dimanfaatkan oleh penduduk yang sudah turun temurun berdomisili di lokasi tersebut dengan cara beternak kerbau yang selanjutnya lebih dikenal dengan sebutan kerbau rawa. Kerbau rawa dipelihara oleh para petani/peternak di rawa lebak secara tradisional dengan sistem *kalang*. Sistem *kalang* yaitu sistem pengembalaan setengah liar (*wild mid*), pada siang hari kerbau dibiarkan berkeliaran di perairan rawa, dan pada malam hari masuk kandang yang dibangun di atas air yang disebut *kalang*.

Sistem *kalang* ini diwariskan dari generasi ke generasi secara turun temurun. Kerbau tinggal di kandang/kalang begitu memasuki senja hari, kecuali pada musim kemarau kerbau kadang-kadang tetap tinggal di luar sekitar kandang. Memasuki fajar pagi kerbau keluar kandang secara bergerombol berenang sambil mencari makanan yang tersedia di rawa sampai memasuki senja. Pada musim kemarau saat rawa surut atau kering, para kerbau tetap digembalakan untuk mencari lokasi yang masih berair atau berlumpur.

Kalang dibuat dari kayu ulin dengan luas sesuai dengan jumlah kerbau yang ditampung umumnya antara 40-400 meter². Untuk sekitar 200 ekor kerbau diperlukan luas kalang 4 meter x 100 meter atau 2 meter² per ekor. Lantai kalang terbuat dari kayu yang harus kuat dan disangga dengan tiang setinggi 4-6 meter lebih tinggi dari muka air tertinggi di rawa sehingga lantai selalu dalam keadaan kering. Kalang dilengkapi dengan tangga miring dan tidak licin untuk memudahkan kerbau naik atau turun. Pada pinggir kalang dibuat pagar kokoh dengan tinggi 1,00-1,25 meter

sehingga kerbau tercebur keluar *kalang*. Pada sudut ujung dibuat tempat khusus untuk perawatan kerbau yang sakit atau induk yang akan melahirkan dan menyusui. Kerbau yang sedang bunting biasanya dipisah dari ternak lainnya untuk menghindari gangguan. Ada sebagian peternak yang menyediakan kandang atau *kalang* khusus terutama pada umur bunting yang memasuki bulan ke 11, biasanya *kalang* khusus ini dilengkapi dengan tempat pakan khusus agar tidak terjadi rebutan dan makanan tidak terinjak-injak.

Entrepreneurship etnis *Urang Banjar* yang unik juga bisa terlihat dari banyaknya penjual *Soto Banjar* di sekitar pinggiran sungai Martapura. *Soto Banjar* dapat dikatakan sebagai makanan khas yang populer bagi Etnis Banjar. Dalam perkembangannya, menu satu ini tidak hanya populer di Kalimantan selatan, makanan satu ini sudah menyebar ke seluruh daerah di pulau Kalimantan dan ke beberapa daerah di Indonesia. Para penjual soto Banjar bahkan menjajakan jualan mereka hingga ke tengah sungai dalam wilayah pasar terapung yang ada di beberapa lokasi di Banjarmasin.

Pasar Terapung merupakan simbol dari jiwa *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* dan sekaligus lambang kreatifitas etnis *Urang Banjar* yang memanfaatkan segala kekurangan dan keterbatasan yaitu saat belum ada nya prasarana jalan sarana angkutan darat waktu itu. Kemudian muncul lah yang namanya Pasar Terapung dengan memanfaatkan jukung sebagai sarana jual beli di atas sungai. Pasar Terapung awalnya hanyalah aktifitas jual beli biasa dari etnis *Urang Banjar* dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari hari. Terkadang dalam transaksi jual beli mereka tidak menggunakan uang sebagai alat pembayaran dalam transaksi jual beli, tetapi menggunakan sistem *Barter*, dengan kesepakatan bisa memenuhi kebutuhan masing-masing pihak atau dalam bahasa *Banjar* nya “*sasama kula tu kukurang labih haja, sidin himung ulun himung jua, kadada nang*

dirugiakan atawa di untungkan”. Inilah salah satu perwujudan semboyan *Kayuh Baimbai*.

Semangat *Kayuh Baimbai* dari *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* juga bisa di temui di Wilayah Alalak Utara, di wilayah ini terdapat kampung yang hampir seluruh penduduknya berprofesi sama yaitu sebagai pembuat jukung, khususnya dikerjakan oleh para lelaki, kampung ini bernama Pulau Sewangi. Sebenarnya secara administratif Pulau Sewangi termasuk dalam wilayah Kecamatan Berangas, Kabupaten Barito Kuala, Kalimantan Selatan dan sudah sejak lama menjadi pusat pembuatan jukung atau perahu dan perahu bermesin alias kelotok khas Kalimantan Selatan. Jukung hasil produksi pulau Sewangi dikenal sangat bagus yang terbuat dari kayu-kayu berkualitas tinggi.

Penduduk di pulau Sewangi mayoritas berprofesi sebagai pembuat jukung dan kelotok. Pekerjaan ini mereka jalani secara turun temurun. Memasuki pulau kecil ini, tampak sekali penduduknya sangat padat. Hampir di tiap rumah ada bengkel pembuatan jukung dan kelotok, baik besar maupun kecil. Mereka tiap hari bekerja membuat jukung pesanan. Tak hanya jukung atau kelotok untuk dipakai warga yang biasa mencari nafkah dari mengoperasikan perahu, tak jarang ada wisatawan berminat membeli.

Kebanyakan turis yang datang berasal dari Eropa dan Korea. Para turis kebanyakan bertanya-tanya apa itu jukung dan *kelotok* dan apa itu apak (peralatan pembuatan jukung dan *kelotok* untuk mengukur diameter perahu). Para turis yang datang selalu menyatakan kekaguman yang luar biasa melihat perahu khas Banjar, perahu sederhana yang bisa mengapung dengan seimbang di atas air tanpa ada tambahan alat penyeimbang. Para turis yang datang juga sering menanyakan tentang proses pembuatan jukung.

Proses pembuatan jukung memerlukan waktu yang cukup lama. Satu buah Jukung bisa membutuhkan waktu 6 bulan sampai dua tahun lamanya. Tergantung bahan, ukuran, dan model seperti apa yang diinginkan. Pemesanan jukung dengan bahan baku dari kayu Ulin yang langka maka akan semakin memanjang waktu pembuatan jukung, karena untuk memperoleh kayu ulin sangat sulit. Ukuran dan model jukung yang buat juga sangat mempengaruhi waktu penyelesaian pembuatan jukung. Sehingga dapat dikatakan bahwa jenis bahan baku, ukuran dan model jukung akan sangat mempengaruhi harga jual jukung. Harga jual jukung di Pulau Sewangi sangat bervariasi, dari yang paling murah seharga 3 Juta rupiah sampai 12 juta rupiah.

Perajin jukung di pulau Sewangi juga memiliki kreatifitas yang tinggi, karena selain membuat jukung, para perajin jukung juga berinisiatif membuat miniatur jukung dan kapal sebagai cenderamata bagi para pelancong yang bertandang ke Pulau Sewangi. Jukung hias yang di buat ini tidak cuma jukung saja, namun juga dilengkapi patung miniatur manusia, miniatur makanan khas Banjar dan atap jukungnya. Bahannya dari kayu untuk jukung dan manusianya, bentuknya persis seperti miniatur penjual makanan khas Banjar yang biasa ada di Pasar Terapung di Banjarmasin.

Entrepreneurship etnis *Urang Banjar* juga bisa dilihat dari kemampuan mereka membangun pasar-pasar baru untuk berjualan pada lokasi wilayah-wilayah yang relative baru atau belum ada pasar tempat bertemunya pembeli dan penjual yang menawarkan barang dagangannya. Biasanya pasar-pasar baru yang dibentuk hanya akan ada pada hari-hari tertentu saja sesuai dengan kesepakatan bersama dari komunitas para pedagang. Pasar yang baru di bentuk ini akan buka hanya pada hari tertentu saja sesuai dengan yang sudah disepakati dan akan terus berlangsung lama sehingga akhirnya nanti

akan terbentuk pasar harian yang hanya akan dikelola oleh pedagang yang berada disekitar lokasi pasar, sementara itu para pedagang yang merintis pasar terdahulu akan bergeser dan mencari lokasi pasar yang baru sehingga semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* dan Semboyan *Kayuh Baimbai* terwujud dalam kehidupan keseharian entrepreneur etnis *Urang Banjar*.

Ada hal yang cukup menonjol yang bisa menjadi ciri khas *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* dalam rutinitas keseharian kegiatan jual beli yang mereka lakukan. Hal ini dapat terlihat setiap kali telah tercapai kesepakatan harga dalam jual beli, mereka cenderung mengucapkan kalimat “*jual lah seadanya*” (saya jual barang saya seperti adanya) dari pihak yang menjual dan “*tukar lah*” (saya beli) dari pihak pembeli. Kebiasaan ini biasa atau lazim disebut dengan akad jual beli, membudayanya akad jual beli sudah menjadi kebiasaan dalam setiap transaksi jual beli di masyarakat Banjar dan masih berlangsung hingga masa sekarang ini.

Kegiatan *entrepreneurship* etnis *Urang Banjar* yang sangat khas dan unik sesuai dengan adat budaya lokal berdasarkan gaya kesukuan yang cukup kental tersebut di atas dapat dikatakan memiliki kesamaan dan perbedaan bila di bandingkan dengan kelompok *entrepreneurship* etnis suku suku lain yang ada di Indonesia, seperti Etnis Aceh, Etnis Minangkabau, Etnis Sunda Tasikmalaya, Etnis Jawa Solo, Etnis Bugis, Etnis Madura, dan Etnis Bali. Dalam menjalankan usahanya tentunya etnis-etnis *entrepreneurship* itu memiliki pola dan gaya manajemen yang berbeda namun unik dan masih sejalan dengan adat dan budaya yang mereka anut.

Iskandar, (2005:2) mengatakan etnis masyarakat Aceh terutama Aceh Pidie adalah kelompok masyarakat yang di kenal memiliki jiwa *entrepreneurship* dengan sebutan Cina Hitam. Istilah Cina Hitam lebih di sebabkan oleh kegigihan

dan keuletan Kelompok Etnis Aceh Pidie dalam berdagang sehingga mengalahkan pedagang-pedagang Cina (Basri: 2001), ketika usaha mereka masih relatif kecil dan baru merintis, Etnis Aceh Pidie akan bekerja sekeras mungkin dan melakukan berbagai efisiensi yang cukup ketat agar jumlah modal usaha nya selalu bertambah. Biasanya mereka memulai usaha dengan merantau dan membawa pakaian seadanya, begitu sampai di daerah perantauan yang menjadi tujuan mereka mencari warung makan Aceh untuk bekerja menjadi pembantu mencuci piring untuk mendapatkan makan. Setelah beberapa tahun, mereka pun akan membuka warung makan Aceh juga atau membuka usaha dagang apa saja. (Iskandar,2005)

Kelompok etnis Aceh Pidie sangat jarang mau meminta bantuan dari keluarga apalagi Pemerintah, ini terlihat pada di tolaknya tawaran pinjaman dari sejumlah bank di Aceh kepada pedagang atau saudagar di Aceh. Penolakan terhadap tawaran kredit oleh bank ini lebih disebabkan pada cermatnya perhitungan terhadap bunga dan terhadap keuntungan yang di dapat, sehingga dapat dikatakan kecermatan dalam perhitungan untung rugi menjadi salah satu faktor yang menunjang keberhasilan mereka. (Iskandar, 2005:4).

Kelompok etnis yang banyak memiliki jiwa-jiwa *entrepreneurship* selanjutnya adalah etnis Minangkabau atau lebih di kenal dengan sebutan etnis Minang dengan jenis usaha utamanya adalah berdagang, sehingga kegiatan dagang merupakan kultur yang sangat menonjol dalam masyarakat Minangkabau. Masyarakat Minang beranggapan bahwa berdagang bukan sekadar cara mencari dan memenuhi nafkah atau untuk mengumpulkan harta kekayaan, tetapi merupakan manifestasi atas eksistensi diri untuk menjadi manusia yang bebas merdeka tanpa di suruh atau di perintah orang lain. Budaya Minang yang egaliter secara tidak tidak

langsung akan mendorong setiap orang untuk berusaha lebih keras agar menjadi seorang pemimpin. Prinsip “*elok jadi kapalo samuik dari pado ikua gajah*” (lebih baik menjadi pemimpin kelompok kecil dari pada menjadi anak buah organisasi besar) merupakan prinsip wajib bagi sebagian besar masyarakat Minang. Sehingga cukup banyak perantau muda Minangkabau yang lebih memilih untuk berpanas-panas di terik matahari sambil berteriak berjualan menjajakan kaos kaki di pinggir jalan, dari pada bekerja di kantor dengan hanya jadi pesuruh yang sering dimarah-marahi oleh majikan. (Erni Hastuti, Defi Julianti, Donny Erlangga, Teddy Oswari : 2013.). Kondisi ini menunjukkan tekad dan kemauan etnis minang untuk maju dan berkembang di atas kaki sendiri.

Maulidya, M., & Eliana, R. (2013). Menunjukkan bahwa mayoritas perantau Minangkabau yang berwirausaha di kota Medan memiliki resiliensi yang tergolong tinggi. Tidak ada perantau Minangkabau yang merantau memiliki resiliensi yang tergolong rendah. Resiliensi yang tinggi pada perantau Minangkabau sangat dipengaruhi oleh budaya Minangkabau. Budaya merupakan suatu faktor yang dapat mempromosikan resiliensi (Grotberg, 2002), maka resiliensi *entrepreneurship* yang tinggi pada perantau Minangkabau terkait dengan budaya Minangkabau seperti yang dinyatakan oleh Ibrahim (1984) bahwa bagi orang Minangkabau tidak ragu untuk hidup di rantau yang penuh dengan kesulitan bahkan seringkali harus gagal.

Kato (2005) menambahkan bahwa para perantau tidak boleh gagal dalam menjalankan misi budaya saat di kota perantauan. Jika gagal maka perantau akan dikucilkan di kampung dan harus kembali ke daerah rantau untuk berusaha lagi. Hal ini juga menjadi salah satu faktor resiliensi wirausaha yang tinggi pada perantau Minangkabau. Ibrahim (1984) juga menyatakan bahwa orang Minangkabau mengajarkan sikap kemandirian saat masih anak-anak dan

pemuda Minangkabau harus memiliki keterampilan seperti bela diri dan bertukang sebelum merantau.

Etnis lain adalah Sunda, juga merupakan salah satu Etnis yang cukup menonjol jiwa *entrepreneurship* nya, ini dapat terlihat di daerah Tasikmalaya. Di daerah Tasikmalaya ini cukup di kenal etnis Sunda yang menjalankan usaha *kelom geulis* (sandal), tepatnya di Desa Setiawargi Kota Tasikmalaya. (Andini Nurani, 2015:7). Kelom Geulis tersebut sudah terjual di dalam negeri seperti Bandung, Jakarta, Banjarnegara, Banyumas, Kendal, hingga ke manca negara (Ekspor) ke Spanyol, Jepang, Afrika, Eropa, India, Italy hingga Bangladesh (Andini Nurani, 2015:8).

Usaha Kecil Menengah yang juga tetap bertahan sejak puluhan tahun lamanya adalah Usaha Kecil Menengah kerajinan bordir di kota Tasikmalaya, yang ada sejak masa kolonial sekitar tahun 1920-an yang dipelopori putri seorang bupati Tasikmalaya dalam lapisan kaum *menak*, yang belajar membordir dari orang Belanda, sebagai *passion* atau kegemaran. Perkembangan selanjutnya kerajinan bordir ini tidak hanya dipelajari dan dimiliki oleh kalangan *menak* dan keturunannya tetapi sudah merambah kepada masyarakat kalangan santana dan rakyat kecil (*cacah/somah*) yang bekerja sebagai petani, sebagai bagian dari pekerjaan sampingan mereka (Lubis,1998:5; Falah,2010:136-140).

Industri bordir di Tasikmalaya terpusat di daerah Kawalu, dengan jumlah industri sebanyak 1.024 unit dengan 9.828 pekerja, sehingga melibatkan 10.852 orang (pengusaha dengan tenaga kerjanya). Kecamatan Kawalu yang berpenduduk 84.781 orang, sebagian besar mata pencahariannya adalah petani, dan 12,8% masyarakat Kawalu terlibat dalam industri bordir yang sebagian besar berada di desa Tanjung (Dinas Perindustrian dan Perdagangan kota Tasikmalaya, 2012)

Industri bordir menghadirkan peluang usaha yang luar biasa *massif* bagi penduduk sekitar dan menghasilkan devisa bagi negara karena berhasil diekspor ke luar negeri, seperti ke Malaysia, Singapura, Brunei Darussalam, Afrika dan Timur Tengah. Hal ini menunjukkan adanya transformasi sosial yang begitu besar pada masyarakat Kawalu Tasikmalaya sejak dekade tahun 1980an dari masyarakat pertanian menjadi masyarakat industri, dan ekonomi industri bordir tetap tegar bertahan meski berbagai cobaan dan krisis yang menghadang. (Joharotul Jamilah. 2016)

Perjalanan dua kelompok usaha di Tasikmalaya yaitu *Keulom Geulis* dan Industri Bordir menunjukkan kuatnya *entrepreneurship* di Tasikmalaya oleh etnis *Sunda* Tasikmalaya. Terlihat bahwa kedua kelompok usaha ini memulai usaha dari sangat kecil yang berasal dari kelompok masyarakat ekonomi kelas bawah. Dan produk yang di hasilkan hanya lah produk sederhana, tetapi bisa menembus pasar internasional. Kondisi ini seolah menunjukkan bahwa *entrepreneurship* etnis sunda Tasikmalaya sangat berperan dalam perkembangan perekonomian di kota Tasikmalaya.

Etnis Jawa dalam hal ini adalah Etnis Jawa yang berasal dari daerah Solo juga merupakan salah satu etnis yang memiliki jiwa *entrepreneurship* yang cukup kuat. Solo merupakan daerah perdagangan terpenting di wilayah jawa tengah karena menjad ititik sentral arus pertemuan dari berbagai daerah di Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta. Selain kaya akan ragam budaya asli daerah yang memiliki akar sejarah panjang, Solo juga dikenal sebagai daerah strategis pengembangan bisnis dari berbagai penjuror dan pusat perputaran uang. Hal ini ditunjukkan dengan tingginya Pendapatan Asli Daerah (PAD) Solo yang pada tahun 2009 mencapai angka Rp. 101,9 miliar. (Badan Pusat Statistik Kota Surakarta. 2011).

Ikon utama zona perdagangan Solo adalah Pasar Klewer yang tidak hanya menawarkan sensasi berbisnis semata tetapi juga perpaduan akulturasi budaya dan keharmonisan. Perputaran uang per hari di Pasar ini diperkirakan mencapai Rp 7 miliar. Ini merupakan indikator penting bagi perekonomian yang sehat dan dinamis serta prospektif.. Belum lagi berbagai sentra perdagangan lain di Solo yang memiliki brand dan keunikan tempat berbelanja telah ditata dengan apik dan asri oleh pemerintah serta masyarakat. Kombinasi sehat antara sentra perdagangan tradisional dan modern menjadikan Solo menjadi titik temu berbagai kalangan yang punya selera dan kepentingan berbeda dalam berbisnis. Penataan sentra-sentra perdagangan tentu saja diimbangi dengan pertumbuhan bidang yang mendukung eksistensi kota perdagangan ini. Bidang lain yang dimaksud antara hotel, apartemen, rumah sakit swasta, pusat pendidikan, pengelolaan sampah dan *Solo Techno Park*. Potensi Solo semakin besar dengan akan dibangunnya jalan tol Semarang-Solo yang akan semakin memperlancar dan mempercepat akses, baik dari arah barat yaitu Jakarta maupun Bandung dan dari timur yaitu Surabaya.

Kelompok masyarakat etnis *entrepreneurship* selanjutnya adalah kelompok masyarakat di desa Tutul, Kecamatan Balung Kabupaten Jember di provinsi Jawa Timur. Desa Tutul merupakan desa pusat kerajinan tangan di kabupaten Jember yang memproduksi banyak kerajinan tangan manik-manik, seperti tasbih, kalung, gelang, dan aksesoris lain seperti bross, gantungan kunci. Hasil kreatifitas kerajinan tangan masyarakat Desa Tutul sendiri telah dikenal dan dipasarkan di mancanegara, diantaranya Arab Saudi, Australia, dan Jepang. Untuk pasar Nasional sendiri, Kerajinan tangan Desa Tutul Balung ini telah memenuhi Jakarta, Bali, Jogjakarta, Surabaya, dan Batam.

Kreatifitas entrepreneur etnis Jawa di desa Tutul, Kecamatan Balung kabupaten Jember menjadikan desa Tutul menjadi pusat kunjungan wisatawan domestik dan mancanegara saat mengunjungi kabupaten Jember. Hal ini dikarenakan wisatawan bisa melihat secara langsung proses pembuatan kerajinan tangan manik-manik tersebut yang dilakukan secara manual oleh penduduk setempat.

Kreatifitas telah menjadikan masyarakat etnis Jawa di desa Tutul menjadi entrepreneur etnis Jawa yang berhasil *go internasional*. Terlihat dari kemampuan entrepreneur etnis Jawa di desa Tutul mengolah berbagai kerajinan tangan yang sangat unik yang mengundang banyak wisatawan untuk datang langsung melihat proses mengolah serta langsung membelinya dari entrepreneur pengrajin di desa Tutul. (Moeljadi : 2015). Salah satu ciri yang sangat khas dari entrepreneur etnis Jawa di desa Tutul adalah bahwa tidak ada satu pengangguran yang tercatat di arsip desa Tutul. Keunikan kedua yang muncul dari entrepreneur etnis Jawa di desa Tutul adalah bahwa para entrepreneur etnis Jawa di desa Tutul secara keseluruhan tidak mau terikat dengan bantuan apapun dari pemerintah daerah maupun pemerintah pusat. Para entrepreneur etnis Jawa di Desa Tutul saling bekerja sama untuk saling mengembangkan usaha kerajinan tangan di desa Tutul, (Moeljadi:2015). Tidak mau terikatnya kelompok entrepreneur etnis Jawa di desa Tutul ini hampir sama dengan kelompok entrepreneur etnis Minang Kabau di provinsi Sumatera Barat sebagaimana di sebutkan diatas dalam penelitian ini.

Etnis yang memiliki semangat *entrepreneurship* yang luar biasa tangguh selanjutnya adalah etnis Bugis. etnis Bugis merupakan suku perantau yang selalu bekerja keras, karena bagi etnis Bugis kebutuhan hidup yang sangat banyak harus dapat untuk di penuhi. Misal ketika orang Bugis memasuki usia dewasa maka kebutuhan utama adalah menikah,

sementara biaya pernikahan di suku Bugis tidak murah karena itulah orang laki laki bugis harus menjadi Saudagar yang kaya agar bisa menikah. Setelah menikah maka orang bugis berpikir untuk memiliki rumah yang besar dan memiliki kendaraan mewah. Setelah semua tercapai, maka Orang Bugis akan berpiikir untuk pergi ke Tanah Suci untuk menuniakan Ibadah Haji. Menjadi Haji bagi orang Bugis merupakan aktualisasi perujudan jati diri tertinggi. Karena kebutuhan hidup yang berbiaya tinggi itulah yang membuat orang Bugis memiliki etos kerja yang keras. (Sri Endang Mohi. 2015). Banyak nya kebutuhan bagi *entrepreneur* etnis Bugis merupakan salah satu hal yang memperkuat jiwa *entrepreneurship* bagi orang Bugis, dan ini juga menunjukkan bahwa etnis Bugis adalah etnis yang memiliki tanggung jawab tinggi terhadap semua kebutuhan hidup mereka.

Entrepreneurship yang sangat kuat juga dimiliki oleh Etnis Madura. Etnis Madura dikenal sebagai komunitas yang kuat memegang teguh identitas sebagai Muslim. Keteguhan itu ditunjukkan pada ketaatan mereka dalam menjalankan ajaran Islam untuk mencapai tujuan hidup yang paling mulia dan sempurna (Syamsuddin, 2001:1). Sedemikian kuat orang Madura sebagai pemeluk Islam, sehingga mereka rela mati demi membela agama.

Mati membela agama bagi mereka adalah mati syahid dan kelak di surga tempatnya itulah keyakinan etnis Madura (Usman, 1979: 374). Dalam berbagai stigma yang diberikan, etnis Madura sangat dikenal sebagai etnis berwatak keras, pemberani, suka berkelahi (*carok*), dan stigma-stigma lain yang bersifat negatif (Wiyata, 2002: 89, de Jonge, 1989).

Predikat lain yang juga sering dilekatkan kepada etnis Madura adalah etnis yang mempunyai etos kerja pantang menyerah, ulet, mandiri, gemar berpetualang, mandiri dan semangat berwiraswata. Makanya tidak mengherankan di setiap pasar di daerah manapun pasti kita temui etnis Madura

sebagai *entrepreneur* etnis yang selalu siap memenuhi segala keperluan hidup masyarakat di sekitar mereka. Sehingga menuntut dan menjadikan orang Madura yang memiliki sikap menjunjung tinggi norma kesopanan, penuh persahabatan, jujur, apa adanya dan sikap-sikap arif sebagaimana masyarakat lain yang berpendidikan dan punya peradaban.

Selanjutnya kelompok etnis Bali yang kental dengan keindahan seni dan budaya juga di kenal memiliki semangat *entrepreneurship* yang sangat kuat, hal ini terdapat ungkapan yang dianut dalam praktik bisnis, yaitu "*bani meli bani ngadep*". Kalimat ini artinya adalah "berani membeli berani menjual". Maksud kalimat pendek ini sangat dalam dan kuat yang berarti bahwa dalam menentukan harga barang atau jasa harus ada keadilan dan tidak saling merugikan. Harga itu harus tidak merugikan pembeli dan juga penjual. Penentuan satuan harga jual itu harus ada berbagai perhitungan dengan menggunakan berbagai ilmu (Gobyah, 2003).

Mayarakat Bali memiliki nilai kearifan lokal yang mengacu pada filosofi keseimbangan hidup, yang di kenal dengan konsep *Tri Hita Kirana* (THK) yang meliputi: Keharmonisan hubungan antara Manusia dengan Tuhan (*Parahyangan*), antar sesama manusia (*Pawongan*), dan antar manusia dengan lingkungan (*Palemahan*). Konsep THK merupakan konsep budaya yang tumbuh dan telah berkembang dalam tradisi masyarakat Bali serta telah di jadikan landasan falsafah bisnis, filosofi pengembangan pariwisata, pengaturan tata ruang, serta rencana strategis pengembangan daerah Bali. (Djokorda, 2014:5)

Kemampuan *Ethnic Entrepreneurship* (kewirausahaan kesukuan) seperti yang banyak di ungkapkan di atas (*Entrepreneurship* etnis Banjar, Etnis Aceh, Etnis Minangkabau, Etnis Sunda Tasikmalaya, Etnis Jawa Solo, Etnis Bugis, Etnis Madura, dan Etnis Bali) ternyata sejalan dengan penelitian Waldinger (1990) yang mengatakan bahwa

tanpa disadari sudah sangat berkembang entrepreneur-entrepreneur yang berasal dari etnis tertentu dan sukses berkembang menjalankan usaha bisnisnya. Waldinger (1990) dalam penelitiannya mengatakan bahwa *ethnic entrepreneurship* sudah menjadi kekuatan yang luar biasa dalam menggerakkan roda perekonomian suatu bangsa. Artinya bahwa *ethnic entrepreneurship* sangat penting peranannya dalam mensejahterakan masyarakat dalam lingkup daerah tertentu.

Penelitian Enno et al (2001) yang berjudul *Motivations and Performance Conditions for Ethnic Entrepreneurship* juga mengatakan bahwa *ethnic entrepreneurship* telah menjadi sebuah konsep yang populer di masyarakat modern yang multi-budaya, *ethnic Entrepreneurship* dipercaya dapat memecahkan masalah pengangguran terstruktur di masyarakat perkotaan, tentunya dengan semangat untuk bangkit dan berjuang di lingkungan barunya mereka harus mampu untuk membangun usaha yang berhasil untuk dapat membawa hasil saat kembali ke tempat awal mereka berasal.

Daniela et al (2008) dengan judul penelitiannya *Ethnic Entrepreneurship As An Integrating Factor In Civil Society And A Gate To Religious Tolerance: A Spotlight On Turkish Entrepreneurs In Romania*, menyatakan bahwa *ethnic entrepreneurs* dari etnis minoritas Turki telah menunjukkan peranan yang luar biasa bagi Rumania, ini dicerminkan bukan hanya pada pengembangan usaha ekonomi yang sukses, tetapi juga di tunjukan oleh pembentukan identitas budaya etnis minoritas Turki di Rumania.

Ethnic entrepreneurship Turki sangat memahami pentingnya tentang membentuk sebuah organisasi profesional bagi pengembangan usaha mereka ke depan akan memiliki dampak positif yang besar di pasar. Sehingga

ethnic entrepreneurship dari etnis minoritas Turki mampu memunculkan efek sinergis dengan lingkungan ekonomi dan sosial budaya di Rumania

Keberadaan *entrepreneur* (baik *ethnic entrepreneurship* maupun *entrepreneurship* modern) dalam lingkup wilayah tertentu memiliki peran yang sangat penting dalam menggerakkan roda perekonomian pada wilayah tempat *entrepreneur* tersebut berinteraksi, karena dalam interaksinya para *entrepreneur* senantiasa berusaha untuk memenuhi kebutuhan orang lain secara efektif dan efisien, dengan harapan dapat memberikan kepuasan bagi kedua belah pihak dan pasti akan memunculkan multiplier efek bagi lingkungan sekitarnya. Hal ini lah yang membuat pembahasan tentang kewirausahaan atau *entrepreneurship* menjadi topik atau kajian yang penting dan menarik, karena dampaknya bagi individu, organisasi maupun manajemen, termasuk membahas tentang kendala atau tantangan yang dihadapi oleh *entrepreneur* itu sendiri.

Sejumlah peneliti menunjukkan konsensus bahwa *entrepreneurship* merupakan elemen penting untuk mencapai kesuksesan organisasi, sosial dan individu (Antoncic and Hisrich, 2003; Davidson, 2005). *Entrepreneurship* mendorong perubahan struktural dan pengembangan wilayah (Morris et al. : 2001), *Entrepreneurship* juga menciptakan lapangan kerja, mendorong inovasi, memenangkan kompetisi, dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi (Chiles et al., 2007). Semua ini dapat terwujud apabila *entrepreneur-entrepreneur* memiliki semangat *resiliensi*.

Resiliensi adalah kemampuan untuk bangkit kembali setelah mengalami keterpurukan. Secara bahasa, dalam kamus Bahasa Inggris-Indonesia (Echols, 1976:480), resiliensi merupakan istilah dari kata *resilience* yang sama artinya dengan daya pegas atau daya lontar. Istilah resiliensi pertama kali di ungkapkan oleh Block (1996) dengan sebutan

IQ and Ego Resilience, dan oleh Klohnen (1996) diartikan sebagai suatu kemampuan umum untuk melakukan penyesuaian diri yang tinggi dan luwes saat berbenturan dengan tekanan internal maupun eksternal. Dalam perjalanannya, terminologi resiliensi mengalami perluasan dalam hal pemaknaan Rutter (1999:598) menyatakan “*Resilience, the ability to bounce back or cope successfully despite substantial adversity.*”

Rutter (1999:598) pada pengertian tersebut mendefinisikan resiliensi sebagai suatu kemampuan untuk bangkit kembali atau berhasil mengatasi kesulitan besar sekalipun. Kemampuan resiliensi ini sangat penting dan wajib dimiliki oleh seorang entrepreneur, karena dengan kemampuan ini seorang entrepreneur dapat memperlihatkan kemampuannya dalam berbisnis, sekaligus menunjukkan eksistensi atau keberadaan dirinya pada suatu wilayah tertentu.

Penelitian Reivich & Shatte (2002) menyatakan bahwa resiliensi menjadi sangat penting dalam kehidupan, terutama untuk : 1). Menghindari kerugian-kerugian yang terjadi akibat dari hal-hal yang tidak menguntungkan (*Overcoming*). 2). Mengendalikan diri dalam menghadapi masalah hidup serta dapat menguasai lingkungan secara efektif dan dapat memecahkan berbagai masalah yang muncul. (*Steering through*). 3). Menyembuhkan diri (*Bouncing back*) mereka yang resilien menunjukkan *task-oriented coping style* yaitu melakukan tindakan yang bertujuan untuk mengatasi berbagai kemalangan. 4. Menemukan makna dan tujuan dalam kehidupan mereka, sehingga mereka akan fokus pada tujuan hidup mereka (*Reaching out*).

Pentingnya resiliensi dalam kehidupan di tambah kisah tentang kesuksesan *Entrepreneurship* etnis *urang Banjar* yang tercatat dalam sejarah, yang berpadu dengan

semboyan *Haram Manyarah Waja Sampai Kaputing* dan Semboyan *Kayuh Baimbai* yang berbalut kebiasaan menggunakan akad disetiap transaksi jual beli tentunya sangat menarik untuk di teliti, terutama hal hal apa saja yang dapat membuat orang Banjar tetap mampu bangkit (*resilience*) serta bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi terutama pada saat krisis ekonomi dunia yang terjadi beberapa kali terjadi di waktu lalu.

Penelitian tentang resiliensi lebih banyak di lakukan oleh para psikolog terutama yang berhubungan dengan pola sikap perilaku manusia, sementara penelitian resiliensi yang dihubungkan dengan ilmu ekonomi dan *entrepreneurship* relatif masih sangat jarang dilakukan, apalagi penelitian tentang resiliensi yang di kaitkan dengan etnis *enterpreneurship*. Jika dilihat pada latar belakang di atas, yaitu penjelasan tentang etnis-etnis *entrepreneurship* seperti etnis Aceh, etnis Minang, etnis Sunda Tasikmalaya, etnis Jawa, etnis Madura, etnis Bugis dan Etnis Bali terlihat hanya ada satu penelitian yang berkaitan dengan ketahanan *entrepreneurship* yaitu penelitian tentang etnis Sunda Tasikmalaya yang dilakukan oleh Joharotul Jamilah (2016), dan itupun hanya pada satu objek usaha industri bordir saja. Sehingga kondisi ini lah yang memperkuat alasan kenapa penelitian ini harus dilakukan. Selain untuk menambah khasanah literatur tentang resiliensi *Entrepreneurship* etnis tertentu, tentunya penelitian ini juga diperlukan untuk mengeksplorasi tentang bagaimana etnis *enterpreneurship* etnis *Urang Banjar* bangkit atas berbagai kendala, permasalahan dan tantangan (*resilience*) dunia usaha yang semakin keras dan kompleks yang mematkan usaha.

Penelitian ini menjadi semakin menarik dan penting untuk dilakukan karena masih belum ditemukan penelitian yang mengeksplorasi secara detail dan mendalam tentang bagaimana *entrepreneurship etnis Urang Banjar* bertahan

dan bangkit dari keterpurukan (resiliensi) akibat berbagai macam ancaman guncangan serta krisis ekonomi dunia yang menghantam perekonomian dengan begitu keras sehingga banyak pelaku bisnis yang *kolaps* dan bangkrut. Sehingga penjelasan tentang proses resiliensi dari sisi etnis *entrepreneurship etnis Urang Banjar* sangat diperlukan untuk dapat di jadikan sebagai bahan untuk berbagi ilmu terutama ilmu tentang bagaimana cara untuk bangkit dari keterpurukan bisnis dan kembali memulai usaha kembali. Terlebih dalam kondisi sekarang ini sangat banyak *Entrepreneur-Entrepreneur* muda yang sangat banyak memerlukan pedoman dan panduan dalam berbisnis.

Uraian-uraian maupun penjabaran tentang bagaimana cara untuk bangkit dari keterpurukan bisnis dan kembali memulai usaha kembali (*resilience*) serta meraih kesuksesan usaha tentunya sangat penting untuk di teliti terutama dari sudut pandang etnis *entrepreneurship* sangat diperlukan untuk dapat melahirkan dan menumbuh kembangkan *entrepreneurship* dari daerah-daerah dengan pola manajemen yang khas dan unik.

BAB II

RESILIENSI *ENTREPRENEUR*

* * *

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

Sikap Ikhlas

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

Akhirnya, ia mengikhhlaskan takdir yang menimpa, kemudian bangkit dan berani menghadapi para penagih hutang dari Jakarta. Bersifat terbuka, jujur, dan berjanji untuk

menyelesaikan semua kewajibannya. Ia langsung mendatangi pihak pusat grosir di Jakarta dan menceritakan musibah yang menimpa, serta menyatakan sanggup melunasi semua kewajiban hutangnya. Namun, ia meminta waktu untuk pembayarannya. Dalam kesempatan itu, ia meminta agar diberi kepercayaan untuk kembali diberi pasokan barang dagangan. Akhirnya, beberapa pihak pusat grosir Jakarta memberikan kesempatan kembali dan bersepakat.

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

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

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

Seorang *entrepreneur* kuliner Soto Banjar Ayam

Bapukah juga pernah menghadapi musibah ketika muncul wabah penyakit flu burung yang menyerang unggas, salah satunya ayam. Merebaknya virus ini membuat banyak masyarakat takut dan menghidar dari makanan yang bahan-bahannya mengandung ayam. Kejadian ini tentu berpengaruh terhadap usaha Soto Banjar Ayam *Bapukah*. Warung soto ini sempat tutup beberapa waktu.

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

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

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

Sikap ikhlas juga diterapkan oleh seorang *entrepreneur* peternak Itik Alabio. Musibah terjadi ketika virus flu burung

melanda, ia mengalami kebangkrutan karena seluruh itiknya mengalami kematian tiba-tiba secara bersamaan. Hal yang paling tragis ialah Itik Alabio sebagai salah satu jenis unggas tidak laku lagi dijual, bahkan telur itik saja tidak ada yang berani mengonsumsi. Dengan kesadaran diri untuk ikhlas secara penuh, ia menerima kenyataan bahwa musibah tersebut terjadi sebagai teguran untuk introspeksi diri dan mendekatkan diri kepada Allah Swt.

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

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

Sikap Tabah dan Sabar

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

Sikap tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis diperlihatkan oleh seorang *entrepreneur* pada saat awal bangkit kembali berjualan di pasar Kujajing setelah

mengalami kebakaran besar. Ia harus meyakinkan para pelanggan bahwa mampu untuk menyediakan barang dalam jumlah berapa pun besarnya. Meskipun modal tidak ada dan hanya mengandalkan hutang yang sangat banyak dengan pihak grosir di Jakarta. Selain itu, ketika pihak grosir Jakarta menagih hutang, ia hanya mengandalkan kekuatan doa ketabahan dan kesabaran dalam menjalani bisnis tekstil dan sasirangan.

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

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

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

Seorang *entrepreneur* penjual Kerbau Rawa juga

menerapkan sikap tabah dan sabar ketika mempertahankan usaha yang sedang dikembangkan. Bahkan, ia pernah menjadi kuli serabutan di pasar hingga menjadi penjaga rumah sarang burung walet untuk dapat mengumpulkan modal. Dari usaha menjaga sarang burung walet, akhirnya ia dapat membeli sebuah gubuk kecil di ujung kampung. Gubuk kecil inilah yang menjadi awal kebangkitannya. Di dalam gubuk kecil itu ternyata ada sarang burung walet.

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

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



Gambar 3.9 Pasar Terapung

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

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

Sikap Tidak Putus Asa

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

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

Meskipun beberapa pihak grosir banyak yang menolak untuk memberikan kepercayaan, tetapi ia tanpa putus asa terus berusaha meyakinkan mereka untuk kembali memberikan pasokan barang dagangan dengan cara berhutang dan dibayar saat barang sudah laku. Akhirnya, ada beberapa pihak grosir yang bersedia untuk memasok barang kepadanya untuk dijual di Banjarmasin.

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

Satu butir intan mentah biasaya seberat 2 karat dan

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

Sikap Yakin

Salah satu kewajiban seorang *entrepreneur etnis* Urang Banjar yaitu bersedekah atau berbagi kepada sesama. Salah satu *entrepreneur* bisnis tekstil dan sasirangan selalu membiasakan diri member sedekah kepada orang lain yang tidak mampu setelah selesai salat Subuh. Ia bersedekah dengan keyakinan mampu memancing datangnya keberuntungan-keberuntungan dalam bisnis. Melalui bersedekah, kita akan membantu mengatasi sedikit masalah orang lain, secara tidak langsung akan memberi mereka rasa senang.

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

kemudahan. Namun, optimisme juga harus dibangun melalui perencanaan-perencanaan yang baik agar bisnis dapat dikembangkan secara optimal.

Sikap Belajar dari Pengalaman

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

Sikap Kolaborasi

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

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

kualitas pewarnaan menjadi lebih berkualitas dan bertahan lama, tetapi harga jual tetap sama.

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

Sikap kolaborasi juga ditunjukkan oleh seorang *entrepreneur* Soto Banjar ayam *Bapukah* dalam rutinitas kesehariannya menjual soto. Ia melibatkan pedagang sate untuk ikut berjualan di depan warung soto miliknya. Pedagang sate tidak dianggap sebagai pesaing yang akan merebut pelanggan, tetapi memilih untuk berkolaborasi. Hal ini dilakukan karena sering ada pelanggan yang meminta tambahan satu porsi sate ayam. Kondisi ini memperlihatkan bahwa seorang *entrepreneur* ini tidak menganggap sebagai musuh, tetapi dijadikan sebagai rekan bisnis yang menunjang kinerja bisnis. Selain untuk memenuhi kebutuhan pelanggan warung soto, sikap ini akan memberikan kesempatan kepada pedagang sate ayam untuk ikut maju dan berkembang dalam bisnis.

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

Sementara itu, seorang *entrepreneur* Perahu Jukung juga tidak pernah menganggap orang lain sebagai musuh. Apalagi

ketika industri jukung sedang tidak stabil. Saat itu, sesama perajin jukung justru sama-sama tertarik untuk mengkreasikan usaha dengan mengolah miniatur jukung sebagai cendera mata. Pemasaran miniatur jukung yang buatannya dilakukan dengan menitipkannya kepada pedagang pasar terapung di Kota Banjarmasin. Dari kolaborasi tersebut, terlihat kebersamaan antarsesama perajin industri jukung tradisional khas Kalimantan Selatan.

Sikap Ramah

Dalam melakukan bisnis, sering kali berhadapan dengan komplain ketika terdapat kesalahan dalam pesanan. Seorang *entrepreneur* kain sasirangan memiliki banyak pengalaman menghadapi komplain. Namun, ia biasanya dapat menyelesaikan secara kekeluargaan. Ia mengatakan bahwa *segala urusan itu kawa haja dipandirakan*, artinya segala urusan masalah dapat diselesaikan dengan cara kekeluargaan. Apabila ada pelanggan yang komplain terhadap produk kain sasirangan yang diproduksinya, ia akan merangkul pelanggan tersebut dan menanyakan masalah terhadap pelayanan atas barang produksinya. Keramahan kepada pelanggan inilah yang membawanya menjadi pengusaha sukses hingga sekarang.

BAB III

RUTINITAS *ENTREPRENEUR* INDUSTRI KAIN SASIRANGAN

* * *

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

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

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

2. Akad jual beli di setiap transaksi bisnis.

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

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

3. Selalu bersedekah setiap hari

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

4. Selalu bersilaturahmi

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

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

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

Rutinitas selanjutnya yang selalu dilakukan oleh *entrepreneur* Kain Sasirangan yaitu memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu, terutama pada hari Jumat setelah selesai melaksanakan salat Jumat berjemaah di masjid. Makanan diantar ke panti asuhan, ada juga yang dibagikan langsung ke jalan kepada fakir miskin yang tidak mampu. Menurutnya, kegiatan ini akan memunculkan perasaan bersyukur yang sangat kuat dan mendalam. Bentuk rasa syukur akan berubah menjadi sikap optimis (*optimism*) dan keyakinan yang kuat bahwa setiap kerja keras pasti tidak akan sia-sia. Rasa syukur muncul saat melihat kebahagiaan yang terpancar dari wajah-wajah anak yatim dan para fakir miskin.

BAB IV

RUTINITAS *ENTREPRENEUR* INDUSTRI BATU PERMATA

* * *

1. Sebelum tidur selalu membersihkan diri dengan berwudu. Rutinitas ini sudah dilakukan oleh *entrepreneur* Batu Permata semenjak sekolah di pondok pesantren. Lebih lanjut, ia menjelaskan bahwa membersihkan diri dengan wudu sebelum tidur bisa membantu mendatangkan mimpi yang baik. Mimpi tersebut sering kali dapat dijadikan sebagai petunjuk untuk melakukan kegiatan pendulangan intan. Ia juga mengatakan bahwa mimpi itu tidak bisa dijadikan jaminan pasti untuk menemukan *Galuh*. Sebelum menemukan *Diang Geringsing*, ia mengatakan kalimat berikut satu minggu sebelum menemukan *Diang Geringsing*.
“ulun mimpi disaruduk minjangan batanduk amas, daripada ulun nang mati disaruduk ulun lawan ae. Tanduknya ulun tahani bahimat sampai minjangan manyarah. Lawas banar ulun malawani minjanga tu sampai akhirnya kawa ulun jarat minjangan nya tu. pas bangun awak rasa lapah banar tapi rasa lapang hinak ulun.”
(saya bermimpi diseruduk Kijang bertanduk emas, daripada saya mati diserang maka saya lawan, tanduknya saya pegang sekuat tenaga sampai kijangnya kalah menyerah. Sangat lama sekali saya melawan kijang itu sampai akhirnya bisa menjerat kijang itu. Saat bangun tidur seluruh badan terasa sangat capek, tapi bernafas sangat enak.)
2. Selalu bangun sebelum azan Subuh
Kegiatan rutin yang hampir setiap hari dilakukan *entrepreneur* Batu Permat ialah senantiasa bangun tidur saat

pagi buta, jauh sebelum azan Subuh berkumandang. Kegiatan ini juga sudah dilakukannya sejak masih di pondok pesantren. Selain karena sudah terbiasa mengikuti sunah Rasulullah saw., ia menganggap bahwa hidup ialah persaingan, siapa yang cepat bergerak maka akan jadi pemenang.

3. Mandi pagi sebelum salat Subuh.

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

4. Akad jual beli dalam setiap transaksi bisnis.

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

Dalam masyarakat Banjar, tanda kesepakatan jual beli terbiasa dengan ucapan juallah (aku jual) dan tukarlah (aku beli) oleh penjual dan pembeli barang. Budaya jual beli mengacu pada syariat Islam yang tertanam dalam masyarakat Banjar dapat ditemukan dalam transaksi jual beli yang berlangsung di pasar-pasar tradisional Kalimantan Selatan.

5. Selalu bersedekah setiap hari.

Rutinitas lain yang juga sering dilakukan oleh *entrepreneur* Batu Permata ialah bersedekah setiap hari. Ia menjelaskan bahwa rutinitas ini semakin sering dilakukam setelah

mengalami kebangkrutan luar biasa. Seluruh modal habis terserap untuk membayar hutang-hutang karena terlibat penipuan berkedok investasi Batu Mulia.

BAB V

RUTINITAS *ENTREPRENEUR* INDUSTRI KULINER SOTO BANJAR

* * *

1. Selalu bangun sebelum azan Subuh.
Rutinitas bangun lebih awal sudah rutin dilakukan saat awal mulai membuka warung Soto Banjar Ayam Bapukah. *Entrepreneur* Soto Banjar mengatakan, sebagai penjual makanan harus lebih dahulu siap dengan bangun lebih pagi daripada pelanggan sotonya. Jika bangun lebih siang, maka dapat dipastikan para pelanggan yang sudah datang akan berpindah ke tempat lain untuk mencari menu makan pagi. Jadi harus bangun lebih awal untuk dapat memenuhi kebutuhan para pelanggan dengan pelayanan terbaik dan optimal.
2. Mandi pagi sebelum salat Subuh.
Rutinitas mandi pagi sebelum azan Subuh dimaksudkan untuk menjadikan tubuh bersih, segar, dan nyaman. Menurut *entrepreneur* Soto Banjar, kegiatan mandi dapat meningkatkan semangat positif dalam proses melayani pelanggan dengan senyuman.
3. Akad jual beli di setiap transaksi bisnis.
Sudah menjadi kebiasaan *entrepreneur* Soto Bajar dalam melayani pelanggan untuk mengucapkan akad jual beli setiap kali pelanggan selesai membayar makan soto. Ia akan mengucapkan *jual lah seadanya* 'saya jual seadanya' dengan uraian senyum ramah. Maka, pelanggan pun juga menyahuti dengan *nggih tukar pak haji lah* 'ya saya beli Pak Haji'. Sekilas ucapan sangat sepele dan sangat sederhana, tetapi di situlah berkah yang memunculkan kepuasan bagi pelanggan.

Ia menambahkan *mun kada ba akad tu rasa ada nang kurang, asa kurang nyaman kurang afdol ja Urang Banjar*, artinya bila tidak melakukan akad jual beli akan ada yang terasa kurang.

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

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

5. Selalu bersedekah setiap hari. Atas saran dari seorang Tuan Guru, *entrepreneur* Soto Banjar dianjurkan memperbanyak sedekah kepada fakir miskin dan para dhuafa. Selama wabah virus flu burung menyebar di Indonesia, kurang lebih selama 40 hari tidak berjualan dan membuat perekonomian keluarga tergoncang. Namun, seiring himbauan pemerintah tentang teratasinya masalah virus flu burung, maka perlahan mulai bisa berjualan Soto Banjar lagi.
6. Memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu. *Entrepreneur* memiliki rutinitas sosial yaitu memberi makan anak yatim piatu di panti asuhan dan masyarakat kurang

mampu. Kegiatan ini biasa dilakukan setiap hari Jumat. Hari Jumat diambil sebagai hari untuk berbagi makanan didasarkan pada adanya keterangan hadits yang menyatakan bahwa hari Jumat menjadi hari raya anak yatim piatu dan fakir miskin.

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

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

BAB VI

RUTINITAS *ENTREPRENEUR* INDUSTRI KULINER KATUPAT KANDANGAN

— . . — . . — . * * * . — . . — . . —

1. Selalu bangun sebelum azan Subuh.
Kebiasaan *entrepreneur* Katupat Kandangan selalu bangun lebih awal untuk mengambil air wudu dan melaksanakan ibadah salat malam. Setelah selesai berdoa, ia langsung ke dapur untuk meramu racikan bumbu untuk keperluan kuah pelengkap dari hidangan Katupat Kandangan. Waktu menjelang pagi dipilih untuk meracik bumbu karena penuh ketenangan sehingga lebih dapat merasakan komposisi ukuran dan takaran aneka macam bumbu dapur. Hal tersebut akan dapat menambah kelezatan, kenikmatan, dan cita rasa dari sajian Katupat Kandangan.
2. Mandi pagi sebelum salat Subuh.
Mandi Subuh dilakukan oleh *entrepreneur* Katupat Kandangan merupakan sebuah rutinitas sejak menikah. Kegiatan ini merupakan sebuah simbol dari dirinya untuk membuang kotoran badan dan kotoran hati agar menjadi bersih dari berbagai sifat iri dengki dan rasa marah.
3. Selalu bersilaturahmi.
Rutinitas lainnya yang biasa dilakukan oleh *entrepreneur* Katupat Kandangan selalu bersilaturahmi dengan tetangga sekitar rumah. Kegiatan ini ia lakukan hampir setiap hari setiap selesai salat Subuh berjemaah di masjid. Bersalam atau berjabat tangan dengan tetangga di masjid setelah salat Subuh berjemaah memberikan rasa nyaman dan tentram.

4. Selalu bersedekah setiap hari.
Bersedekah dapat dikatakan sebagai rutinitas yang selalu dilakukan oleh *entrepreneur* Katupat Kandangan. Kegiatan ini dilakukan sesaat setelah selesai menghitung uang hasil berjualan setiap harinya. Sedekah yang dikeluarkan biasanya berupa uang *gaganjilan* atau uang lebih yang jumlahnya kurang dari Rp.100.000. Sedekah ini biasanya dimasukkan ke dalam kotak-kotak amal yang tersedia di warung makan Katupat Kandangan miliknya.
5. Memberi makan anak yatim dan masyarakat kurang mampu.
Setiap hari Rabu pagi merupakan hari yang menggembirakan bagi anak-anak yatim yang berdekatan dengan warung makan *entrepreneur* Katupat Kandangan Hajjah Mursinah. Pada hari tersebut semua anak yatim dan fakir miskin dapat menikmati hidangan Katupat Kandangan yang gurih dan nikmat dengan gratis. Hidangan gratis biasanya diantar ke panti-panti asuhan yang ada di sekitar wilayah warung makan Katupat Kandangannya. Kegiatan ini sudah ia lakukan bertahun-tahun lamanya, tujuannya yaitu untuk saling berbagi. Dengan kegiatan berbagi ini, secara tidak langsung masyarakat yang kurang mampu dan anak yatim akan membagikan informasi tentang keberadaan warung Katupat Kandangan.
6. Akad jual beli dalam setiap transaksi bisnis.
Entrepreneur Katupat Kandangan dapat dikatakan sebagai sosok yang kuat dalam memegang adat kebiasaan dalam menjalankan bisnis. Salah satu kebiasaan yang selalu dilakukan ialah pengucapan akad jual beli. Saat membayar di kasir, para pelanggan sudah pasti akan mendengar kata-kata akad jual beli. Misalnya *juallah*, maka para pelanggan pun biasanya secara spontan akan menjawab *tukar* seolah sudah menjadi kesepakatan tidak tertulis untuk saling mengucapkan akad dan menyepakati terjadinya transaksi jual beli yang resmi. Begitu pula saat melakukan pembayaran atas berbagai tagihan keperluan warung makan Katupat Kandangan miliknya akan mengucapkan *tukarlah*, artinya *kami beli ya*.

BAB VII

RUTINITAS *ENTREPRENEUR* PETERNAK ITIK ALABIO

* * *

1. Tidur dan bangun lebih awal.
Selepas azan salat Isya' berkumandang, *entrepreneur* Peternak Itik Alabio bergegas pergi ke musala untuk menunaikan salat Isya berjemaah, kemudian bergegas untuk tidur. Tujuannya agar dapat terbangun lebih awal, tepatnya pukul 03.00 pagi. Setelah bangun pagi, ia langsung mengambil air wudu dan dilanjutkan dengan menunaikan salat malam. Dilanjutkan dengan memulai rutinitas menyortir telur-telur Itik Alabio. Penyortiran dilakukan untuk memisahkan telur yang siap dikonsumsi dengan telur yang siap untuk ditetaskan. Rutinitas ini biasa berlangsung antara 1 hingga 2 jam. Sebelum azan Subuh berkumandang biasanya rutinitas menyortir telur sudah selesai.
2. Mandi pagi sebelum salat Subuh.
Selesai menyortir telur, *entrepreneur* Peternak Itik Alabio selalu dilanjutkan dengan mandi untuk membersihkan badan, kemudian melaksanakan salat Subuh berjemaah di musala. Selajutnya, ia memberi makan itik-itiknya.
3. Akad jual beli dalam setiap transaksi bisnis.
Entrepreneur Peternak Itik Alabio sudah dipesankan oleh orangtuanya untuk melakukan akad dalam setiap kegiatan jual beli yang dilakukan. Hal ini dilakukan agar bisnis berkah dan terhindar dari bala bencana/musibah yang merugikan usaha.

4. Selalu bersilaturahmi dan bersedekah setiap hari.

Rutinitas bersilaturahmi merupakan agenda rutin dari *entrepreneur* Peternak Itik Alabio. Rutinitas ini dilakukan bersamaan dengan bersedekah kepada warga yang kurang mampu atau warga yang tertimpa musibah. Dua rutinitas ini bisa dikatakan sebagai rutinitas khas darinya. Setiap kali mendengar ada warga masyarakat yang tertimpa musibah kedukaan, anak sakit, kecelakaan, dan musibah-musibah lain maka dapat dipastikan ia akan berada di sana dan memberikan sedikit bantuan untuk dapat meringankan beban warga yang tertimpa musibah.

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

5. Setiap menyembelih kerbau atau bebek selalu menghadap kiblat.

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

Dalam menyembelih hewan, ia selalu mengikuti sunah Rasulullah saw. yang dimulai dengan mengambil air wudu; salat sunah dua rakaat; menyiapkan alat pemotong berupa pisau yang sudah diasah menjadi sangat tajam; memosisikan

diri dan hewan sembelihan menghadap ke kiblat; dan proses penyembelihan diakhiri dengan memotong urat leher dari hewan yang disembelih setelah mengucapkan *Bismillahi Allahu Akbar* sebanyak 3 kali. Ia menjelaskan bahwa dengan menyembelih hewan sendiri, seolah mendapatkan jaminan bahwa daging hewan yang akan dimakan menjadi lebih bersih, serta dagingnya lebih empuk dan gurih ketika dimakan.

BAB VIII

RUTINITAS *ENTREPRENEUR* PETERNAK KERBAU RAWA

* * *

1. Selalu bangun dan mandi pagi sebelum azan Subuh.
Entrepreneur Peternak Kerbau Rawa juga memiliki pola kebiasaan bangun lebih pagi. Kebiasaan ini dikarenakan tidak mau kalah dengan kerbau-kerbau rawa hewan ternak miliknya. Ia juga membiasakan mandi setelah terbangun. Filosofi hidupnya cukup sederhana, yaitu jangan mau kalah sama kerbau rawa. Kerbau rawa itu hewan yang disiplin, pagi pagi sebelum matahari terbit sudah harus berangkat cari makan, sebelum cari makan badan harus bersih dengan mandi sambil berenang. Selesai cari makan pulang ke kalang sebelum matahari terbenam. Itulah kerbau rawa sehari-hari selalu berusaha mengalahkan matahari.
2. Akad jual beli di setiap transaksi bisnis.
Setiap kali tercapai kesepakatan atas harga seekor Kerbau Rawa, maka *entrepreneur* ini akan mengucapkan kata *ulun jual saikung kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian* (saya jual satu ekor kerbau rawa umur sekian dengan harga sekian). Setelah itu, pembeli kerbau biasanya akan menyahuti dengan ucapan *ulun tukar kerbau rawa pian umur sekian dengan harga sekian* (saya beli kerbau rawanya dengan umur sekian harga sekian).

Menurut *entrepreneur* Peternak Kerbau Rawa menjadi sebuah kewajiban yang harus dilaksanakan. Pernah terjadi sebuah peristiwa ketika pihak pembeli tidak bersedia melaksanakan akad jual beli. Saat ini, Kerbau Rawa yang akan dibeli tidak mau bergerak untuk dipindahkan ke

kendaraan pengangkut, bahkan ada yang kabur kembali ke danau. Namun, setelah transaksi diakhiri dengan mengucapkan akad jual beli, kerbau yang dibeli tidak memberontak saat digiring naik ke kendaraan.

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

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

4. Selalu bersilaturahmi
Entrepreneur ini juga dikenal sebagai sosok yang senang bersilaturahmi dengan tetangga sekitarnya. Ia juga sering membawa sekantong plastik makanan untuk dinikmati bersama-sama di rumah salah satu tetangga. Silaturahmi yang dilakukan terkadang sampai ke Kota Amuntai untuk sekadar bertamu ke rumah keluarganya. Kegiatan ini dilakukan untuk menyenangkan diri sendiri dan menyenangkan keluarga yang dikunjungi.
5. Setiap menyembelih hewan menghadap kiblat.
Terkadang ada juga pelanggan yang meminta untuk disembelihkan dan hanya menerima dalam kondisi daging

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

menghadap Allah Swt., maka juga akan mendapatkan rezeki dari yang bersih juga.

3. Akad jual beli di setiap transaksi bisnis
Setiap selesai menjual Perahu Jukung tradisional hasil buaatannya, ia akan melakukan akad jual beli. Para pelanggannya juga dengan suka rela mengakadkan jual beli yang dilakukannya. Kebanyakan pembeli mengatakan bahwa membeli Perahu Jukung selalu *be akad*. Para pelanggan juga mengatakan bahwa dengan berakad, usia ekonomi dari Perahu Jukung yang mereka beli akan bertahan lebih lama dan sangat langka mengalami kebocoran.
4. Selalu bersedekah setiap hari.
Sebagai *entrepreneur* Perahu Jukung tradisional khas Kalimantan Selatan, ia juga selalu bersedekah hampir setiap hari tanpa peduli terjual atau tidaknya jukung buaatannya. Ia memiliki keyakinan bahwa dengan bersedekah akan memancing rezeki dari arah mana saja yang tidak terduga. Salah satu rezeki tidak terduga yang pernah didapatkannya yaitu dengan dihidupkan kembali pariwisata pasar terapung oleh pemerintah Kota Banjarmasin.
5. Selalu bersilaturahmi dan berkumpul setiap malam Jumat.
Masyarakat warga Pulau Sewangi Kabupaten Barito Kuala memiliki suatu kebiasaan rutin di setiap malam Jumat, yaitu menggelar kegiatan silaturahmi antarwarga yang biasanya mengambil tempat di masjid kampung. Rutinitas ini juga diikuti oleh *entrepreneur* Perahu Jukung selaku warga Pulau Sewangi. Dalam acara silaturahmi tersebut, seluruh warga secara berjemaah mengamalkan pembacaan surah Yasin dan lantunan selawat, kemudian dilanjutkan dengan pembacaan doa untuk kemaslahatan bersama.

Hasil Pengumpulan data menunjukkan bahwa kebiasaan tidur tepat waktu, bangun pagi lebih awal dan di lanjutkan dengan mandi pagi 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, 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 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 kepada kita. Bangun lebih pagi juga di dasari pada keinginan untuk ingin mengikuti sunah Rasulullah. bahwa hidup itu adalah persaingan siapa yang cepat bergerak maka dialah yang akan jadi pemenang.

Kebiasaan atau rutinitas melaksanakan akad jual beli di setiap transaksi bisnis di percaya memberikan kepuasan tersendiri bagi pelanggan, karena pelanggan membeli barang yang pasti sesuai dengan keinginan pembeli. Dan 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.

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 kita tidak akan bergantung kepada orang lain. Sedekah mengundang rezeki dan menambah berkah hidup.

Harmonisasi kehidupan diyakini dapat dilakukan dengan 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.

BAB X

PROPOSISI

Proposisi dalam penelitian etnometodolgi 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 tersebut di atas merupakan refleksi dari semua rutinitas kebiasaan ini dapat di sebut dengan “7 (tujuh) kebiasaan disiplin yang “Selalu” di lakukan setiap hari oleh entrepreneur etnis *Urang Banjar*”. Yaitu 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 laksanakan 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 resiliensi 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, Efication, 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 Bersilaturrehman 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 Quran.

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 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. Ada 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 sehingga 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 kedisiplinan 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 adalah Esa Yang Maha Memberi dan ALLAH jugalah yang mengambil, ALLAH SWT menguji umat manusia. 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 rodju'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 :

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) Kedisiplinan dalam menjaga Kebersihan (Kesehatan)	
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. Keyakinan setelah kesulitan ada kemudahan.		Strategi Membangun Kekuatan dari Dalam Diri
3.	Selalu menunaikan Akad Jual Beli di setiap transaksi bisnis	Kemuliaan bagi orang Banjar, Berkah, Amanat orang tua, Terhindar dari musibah, Membantu Mempermudah urusan	Standar Mutu yang Harus Dijaga, Pemberian Garansi Barang	Strategi Membangun Kekuatan dengan Lingkungan Melalui Sinergi

		jual beli, Memperpanjang umur Ekonomis produk.	Berkualitas Bagus	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 Community Development, Corporate Social Responsibility 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. Menghindarkan diri dari penyakit. menyehatkan		

(sumber : di olah dari berbagai sumber, 2020)

BAB XI

PENUTUP

Uraian dan penjelasan tersebut di atas semakin menarik pada saat beberapa kesimpulan tersebut kemudian di kontemplasikan dengan kitab Suci Alquranul karim buku pedoman hidup masyarakat muslim yang sangat identic dengan masyarakat entrepreneurship etnis urang banjar yang menjadi subyek sekaligus obyek dalam pembahasan dari penelitian resiliensi isitirja' kayuh maimbai ini.

Resiliensi *Istirja' Kayuh Baimbai*, Sebuah Resiliensi Religius yang Berbudaya.

Masyarakat etnis *Urang Banjar* di kenal sebagai masyarakat yang religius atau memiliki ketaatan beragama Islam yang cukup tinggi. Sehingga segala apa yang dilakukan akan selalu di hubungkan dengan hukum dan aturan Islam. Aturan agama Islam menjadi pedoman dalam berinteraksi dan bersosialisasi termasuk dalam urusan bisnis. Masyarakat etnis Banjar sebagai pemeluk agama Islam meyakini bahwa segala kegiatan bisnis pasti akan mengalami ujian atau cobaan yang menyebabkan kerugian yang cukup besar. Karena itulah dalam analisa pembahasan ini peneliti mencoba memasukan pandangan Islam terhadap resiliensi yang terbentuk dari rutinitas keseharian entrepreneur etnis *urang Banjar* dalam menjalankan bisnis.

Bila di lihat dari sudut pandang islam, maka ancaman dan kemalangan merupakan sebuah hal yang pasti di alami oleh semua orang, hal ini di akui oleh Ramirez (2007:77-78) yang mengatakan bahwa resiliensi bermula dari

adversity yaitu musibah kesengsaraan atau kemalangan. Sehingga tanpa adanya *adversity*, mungkin tidak akan terlahir sebuah resiliensi. Kondisi ini mengesankan bahwa ancaman dan kemalangan merupakan sebuah keadaan yang pasti ditemui oleh siapa pun dalam menjalani kehidupan dalam artian ini adalah hukum alam yang membuat manusia harus menghadapinya. Hal ini tertulis dalam Alquran surah Al-Baqarah ayat 155-157.

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ
وَالْأَنْفُسِ وَالْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالْأَمْوَالِ
إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ ١٥٦ أُولَئِكَ عَلَيْهِمْ صَلَوَاتٌ مِّن رَّبِّهِمْ وَرَحْمَةٌ
وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُهْتَدُونَ ١٥٧

Transliterasi :

155. walanabluwannakum bisyay-in minalkhawfi waaljuu'i wanaqshin minal-amwaali waal-anfusi waaltstsamaraati wabasyiryirilshshaabiriina 156. alladziina idzaa ashaabat-hum mushiibatun qaaluu innaa lillaahi wa-innaa ilayhi raaji'uuna 157. ulaa-ika 'alayhim shalawaatun min rabbihim warahmatun waulaa-ika humulmuhtaduuna.

Artinya:

“Dan sungguh akan Kami berikan cobaan kepadamu, dengan sedikit ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa dan buah-buahan. dan berikanlah berita gembira kepada orang-orang yang sabar (155) (Yaitu) orang-orang yang apabila ditimpa musibah, mereka mengucapkan: "inna lillaahi wa innaa ilaihi raaji'uun" [Artinya: Sesungguhnya Kami adalah milik Allah dan kepada-Nya-lah Kami kembali. kalimat ini dinamakan kalimat istirjaa (pernyataan kembali

kepada Allah). Disunatkan menyebutnya waktu ditimpa marabahaya baik besar maupun kecil.]. (156) Mereka Itulah yang mendapat keberkatan yang sempurna dan rahmat dari Tuhan mereka dan mereka Itulah orang-orang yang mendapat petunjuk” (157) (Q.S. Al-Baqarah:155-157)

Tafsir surah Albaqarah ayat 155-157 oleh Quraisy Shihab:

Sabar adalah perisai dan senjata orang-orang beriman dalam menghadapi beban dan tantangan hidup. Itulah ujian yang akan kalian hadapi berupa perasaan takut pada musuh, kelaparan, kekurangan bekal, harta, jiwa dan buah-buahan. Tidak ada yang melindungi kalian dari ujian-ujian berat itu selain jiwa kesabaran. Maka sampaikanlah, wahai Nabi, berita sukacita yang menggembirakan kepada meraka yang bersabar dengan hati dan ucapanmu. (155)

Sesungguhnya orang-orang yang ditimpa musibah dan merasa yakin bahwa kebaikan, keburukan dan segala sesuatu itu berasal dari Allah, berkata, "Diri kami ini adalah milik Allah dan kami akan kembali kepada-Nya. Untuk-Nya kami persembahkan puji syukur atas segala karunia dan kami harus bersabar jika mendapatkan ujian atau diberi pahala dan balasan."(156)

Orang-orang yang bersabar dan beriman kepada Allah akan menerima berita yang baik berupa pengampunan Tuhan dan karunia-Nya. Mereka itulah yang diberi petunjuk menuju jalan kebaikan dan kebenaran.(157)

Tafsir surah Albaqarah ayat 155-157 oleh Jalalayn:

(Dan sungguh Kami akan memberimu cobaan berupa sedikit ketakutan) terhadap musuh, (kelaparan) paceklik, (kekurangan harta) disebabkan datangnya malapetaka, (dan jiwa) disebabkan pembunuhan, kematian dan penyakit, (serta

buah-buahan) karena bahaya kekeringan, artinya Kami akan menguji kamu, apakah kamu bersabar atau tidak. (Dan sampaikanlah berita gembira kepada orang-orang yang sabar) bahwa mereka akan menerima ganjaran kesabaran itu berupa surga.(Albaqarah ayat 155)

Yaitu orang-orang yang apabila mereka ditimpa musibah) bencana atau malapetaka (mereka mengucapkan, 'Innaa lillaahi') artinya sesungguhnya kita ini milik Allah; maksudnya menjadi milik dan hamba-Nya yang dapat diperlakukan-Nya sekehendak-Nya, ('wa innaa ilaihi raaji`uun') artinya dan sesungguhnya kepada-Nyalah kita akan kembali, yakni ke akhirat, di sana kita akan diberi-Nya balasan. Dalam sebuah hadis disebutkan, "Barang siapa yang istirja`/mengucapkan 'innaa lillaahi wa innaa ilaihi raaji`uun' ketika mendapat musibah, maka ia diberi pahala oleh Allah dan diiringi-Nya dengan kebaikan." Juga diberitakan bahwa pada suatu ketika lampu Nabi saw. padam, maka beliau pun mengucapkan istirja`, lalu kata Aisyah, "Bukankah ini hanya sebuah lampu!" Jawabnya, "Setiap yang mengecewakan (hati) orang mukmin itu berarti musibah." Diriwayatkan oleh Abu Daud dalam kumpulan hadis-hadis mursalnya. (Albaqarah ayat 156)

(Mereka itulah yang mendapat selawat) artinya ampunan (dari Tuhan mereka serta rahmat) atau nikmat (dan merekalah orang-orang yang mendapat petunjuk) ke arah yang benar. (Albaqarah ayat 157)

Ayat di atas Allah SWT mengajarkan kepada semua manusia dalam menjalani kehidupan ini pasti akan mengalami cobaan, hambatan tantangan dan kendala hidup bisa berupa ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa dan buah buahan. Ayat ini menyatakan bahwa setiap manusia

menjalani kehidupan secara nyata pasti akan mengalami sedikit kesulitan hidup untuk sekedar menguji kemampuan atau kadar keimanan seseorang.

Ayat tersebut juga Allah SWT memerintahkan untuk seluruh manusia untuk *resiliens* dengan jalan bersabar dalam menghadapi cobaan atau musibah. Bila seseorang tersebut resiliensi atau dalam srtian mampu bersabar dalam menghadapi kesulitan kesulitan tersebut, maka Allah menjanjikan kebahagiaan kepada orang-orang yang bersabar. Selain itu, Allah juga mengajarkan kepada manusia untuk mengucapkan kalimat *istirja*“ sebagai doa dan wujud dari resiliensi yang dia miliki.

Resiliensi dapat dipelajari dari para Nabi dan Rasul yang selalu mendapatkan cobaan dalam menyampaikan wahyu dari Allah SWT, seperti yang dialami oleh Nabi Isa as. Beliau mendapatkan hinaan yang tiada tara dari kaumnya. Beliau dilahirkan tanpa ayah, tetapi karena kesabaran dan ketabahan beliau maka dakwahnya dalam mengajak bani israil untuk menyembah Allah dapat diterima meskipun sangat berat.

Begitu juga kondisi yang dialami Nabi Ayyub as. Karena kondisinya yang sedang sakit parah, sehingga semua orang dekatnya pun sampai meninggalkan beliau. Semua binatang ternaknya mati, anak-anaknya pergi meninggalkan beliau, dan hartanya pun habis karena terkena wabah. Hal ini tidak mengurangi sedikitpun niatan Nabi Ayyub dalam menghambakan diri kepada Allah, sehingga Allah pun mengembalikan semua yang hilang dari beliau. Dan masih banyak lagi kisah-kisah Nabi lainnya yang tetap sabar dan tabah dalam menghadapi ujian dan cobaan dari Allah SWT.

Banyak ayat suci Al-Quran yang membicarakan tentang anjuran bersabar dalam menghadapi segala cobaan, karena cobaan itu pasti akan datang pada setiap manusia. Hal

ini senada dengan firman Allah SWT pada surah Ali Imran ayat 185-186.

كُلُّ نَفْسٍ ذَائِقَةُ الْمَوْتِ وَإِنَّمَا تُوَفَّقُونَ أُجُورَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَمَنْ زُحِرَ عَنِ
النَّارِ وَأُدْخِلَ الْجَنَّةَ فَقَدْ فَازَ وَمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا إِلَّا مَتَاعُ الْغُرُورِ ۝١٨٥
﴿لَتُنْبَلُونَ فِي أَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ وَلَتَسْمَعَنَّ مِنَ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ مِنْ
قَبْلِكُمْ وَمِنَ الَّذِينَ أَشْرَكُوا أَذًى كَثِيرًا وَإِنْ تَصْبِرُوا وَتَتَّقُوا فَإِنَّ ذَلِكَ مِنْ
عَزْمِ الْأُمُورِ ۝١٨٦﴾

Transliterasi :

185. kullu nafsin dzaa-iqatulmawti wa-innamaa tuwaffawna ujuurakum yawmalqiyaamati faman zuhziha ‘aninnaari waudkhilaljannata faqad faaza wamaalhayaatuddunyaa illaa mataa’ulghuruuri. 186. latublawunna fii amwaalikum wa-anfusikum walatasma’unna minalladziina uutuulkitaaba min qablikum waminalladziina asyrakuu adzan katsiiran wa-in tashbiruu watattaquu fa-inna dzaalika min ‘azmil-umuuri.

Artinya:

Tiap-tiap yang berjiwa akan merasakan mati. Dan sesungguhnya pada hari Kiamat sajalah disempurnakan pahalamu. Barangsiapa dijauhkan dari Neraka dan dimasukkan ke dalam Surga maka sungguh ia telah beruntung. Kehidupan dunia itu tidak lain hanyalah kesenangan yang memperdayakan. (QS. Ali ‘Imraan: 185).

Kamu sungguh-sungguh akan diuji terhadap hartamu dan dirimu. dan (juga) kamu sungguh-sungguh akan mendengar dari orang-orang yang diberi kitab sebelum kamu dan dari orang-orang yang mempersekutukan Allah, gangguan yang banyak yang menyakitkan hati. jika kamu bersabar dan

bertakwa, Maka Sesungguhnya yang demikian itu Termasuk urusan yang patut diutamakan. (Q.S. Ali Imran:186)

Tafsir surah Al Imran ayat 185-186 oleh Quraisy Shihab:

Setiap jiwa yang hidup pasti akan merasakan mati. Apabila kamu sekalian mendapatkan kesengsaraan hidup di dunia, maka sesungguhnya kamu akan mendapatkan pahala secara penuh di hari kiamat. Barangsiapa yang dijauhkan dari api neraka, maka sesungguhnya ia telah memperoleh kemenangan. Dan kehidupan dunia itu tidak lebih dari perhiasan sementara yang menipu.

Yakinlah, wahai orang-orang yang beriman, bahwa kalian akan mengalami cobaan harta (dengan perintah untuk berinfaq) dan cobaan jiwa (dengan perintah berjihad, dengan penyakit dan kesengsaraan). Dan sesungguhnya kalian akan mendengar ucapan-ucapan yang menyakitkan berupa cercaan dan hujatan, yang harus kamu terima dengan sabar dan takwa. Karena sesungguhnya sikap yang demikian itu adalah sebagian dari kesalehan yang dikerjakan dengan niat yang bulat.

Ada beberapa hal yang perlu dicermati dari surat Ali Imran ayat 186 di atas, salah satunya adalah ujian yang akan ditimpakan kepada harta kita. Cobaan itu berupa kemiskinan dan kelaparan, ini dapat menjauhkan kita dari Allah SWT. sehingga kita tidak mau bersyukur atas nikmat yang telah Ia berikan. Bukan hanya kemiskinan dan kelaparan yang menjadi ujian bahkan kekayaan pun dapat menjadi ujian apabila harta yang dimiliki tidak disyukuri dan digunakan dijalan yang telah ditentukan oleh Allah.

Selain cobaan yang ada di atas, orang muslim juga mendapat ujian besar dari para ahli kitab (yahudi dan nasrani). Mereka menghina dan mencerca orang muslim dengan berbagai macam hinaan, namun Allah SWT. tetap

memerintahkan kepada umat islam untuk tetap bersabar dan bertakwa karena itu adalah hal yang utama. Cobaan lain yang menimpa khususnya bagi para pelaku usaha atau entrepreneur adalah kebangkrutan usaha. Kebangkrutan usaha disini bisa disebabkan oleh Bencana Alam seperti Kebakaran, Banjir, tanah longsor, serangan virus yang mematikan hewan ternak, Kebangkrutan bisa juga di sebabkan oleh Penipuan yang menghabiskan seluruh asset kekayaan. Masalah yang menyebabkan kebangkrutan bisa berupa tergusurnya lokasi tempat berbisnis. Kesemua masalah kebangkrutan ini tentunya harus di hadapi dengan baik oleh para entrepreneur. Alquran menyatakan bahwa untuk mengatasi permasalahan tersebut dapat di mulai dengan :

a.6.1. Ikhlas Menerima setiap musibah yang menimpa Bisnis

Sikap Ikhlas menerima semua cobaan yang menerpa kegiatan bisnis merupakan suautu dari ALLAH SWT, dan itu harus di terima dengan ikhlas dengan jalan menyerahkan semua permasalahan tersebut kepada ALLAH SWT dengan pasrah. Resiliensi Entrepreneurship urang Banjar juga dibentuk oleh sikap ikhlas menerima setiap musibah yang menerpa bisnis mereka, karena entrepreneur etnis *Urang Banjar* menganggap hal itu merupakan ketentuan yang sudah di tetapkan ALLAH SWT. Kondisi dan sikap ini berdasarkan pada surah surah Al-Baqarah ayat 155-157.

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ
وَالْأَنْفُسِ وَالْأَمْوَالِ وَالصَّيْرِينَ ۗ ۱٥٥ الَّذِينَ إِذَا أَصَابَتْهُمُ مُصِيبَةٌ قَالُوا
إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ ۗ ۱٥٦ أُولَٰئِكَ عَلَيْهِمْ صَلَوَاتٌ مِّن رَّبِّهِمْ وَرَحْمَةٌ
وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُهْتَدُونَ ۗ ۱٥٧

Transliterasi :

155. walanabluwannakum bisyay-in minalkhawfi waaljuu'i wanaqshin minal-amwaali waal-anfusi waaltstsamaraati wabasyiryirilshshaabiriina 156. alladziina idzaa ashaabat-hum mushiibatun qaaluu innaa lillaahi wa-innaa ilayhi raaji'uuna 157. ulaa-ika 'alayhim shalawaatun min rabbihim warahmatun waulaa-ika humulmuhtaduuna.

Artinya:

“Dan sungguh akan Kami berikan cobaan kepadamu, dengan sedikit ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa dan buah-buahan. dan berikanlah berita gembira kepada orang-orang yang sabar (155) (Yaitu) orang-orang yang apabila ditimpa musibah, mereka mengucapkan: "inna lillaahi wa innaa ilaihi raaji'uun" [Artinya: Sesungguhnya Kami adalah milik Allah dan kepada-Nya-lah Kami kembali. kalimat ini dinamakan kalimat istirjaa (pernyataan kembali kepada Allah). Disunatkan menyebutnya waktu ditimpa marabahaya baik besar maupun kecil.]. (156) Mereka Itulah yang mendapat keberkatan yang sempurna dan rahmat dari Tuhan mereka dan mereka Itulah orang-orang yang mendapat petunjuk” (157) (Q.S. Al-Baqarah:155-157)

Tafsir surah Albaqarah ayat 155-157 oleh Quraisy Shihab:

Sabar adalah perisai dan senjata orang-orang beriman dalam menghadapi beban dan tantangan hidup. Itulah ujian yang akan kalian hadapi berupa perasaan takut pada musuh, kelaparan, kekurangan bekal, harta, jiwa dan buah-buahan. Tidak ada yang melindungi kalian dari ujian-ujian berat itu selain jiwa kesabaran. Maka sampaikanlah, wahai Nabi, berita sukacita yang menggembirakan kepada meraka yang bersabar dengan hati dan ucapanmu. (155)

Sesungguhnya orang-orang yang ditimpa musibah dan merasa yakin bahwa kebaikan, keburukan dan segala sesuatu itu berasal dari Allah, berkata, "Diri kami ini adalah milik Allah dan kami akan kembali kepada-Nya. Untuk-Nya kami persembahkan puji syukur atas segala karunia dan kami harus bersabar jika mendapatkan ujian atau diberi pahala dan balasan."(156)

Orang-orang yang bersabar dan beriman kepada Allah akan menerima berita yang baik berupa pengampunan Tuhan dan karunia-Nya. Mereka itulah yang diberi petunjuk menuju jalan kebaikan dan kebenaran.(157)

Tafsir surah Albaqarah ayat 155-157 oleh Jalalayn:

(Dan sungguh Kami akan memberimu cobaan berupa sedikit ketakutan) terhadap musuh, (kelaparan) paceklik, (kekurangan harta) disebabkan datangnya malapetaka, (dan jiwa) disebabkan pembunuhan, kematian dan penyakit, (serta buah-buahan) karena bahaya kekeringan, artinya Kami akan menguji kamu, apakah kamu bersabar atau tidak. (Dan sampaikanlah berita gembira kepada orang-orang yang sabar) bahwa mereka akan menerima ganjaran kesabaran itu berupa surga.(Albaqarah ayat 155)

Yaitu orang-orang yang apabila mereka ditimpa musibah bencana atau malapetaka (mereka mengucapkan, 'Innaa lillaahi') artinya sesungguhnya kita ini milik Allah; maksudnya menjadi milik dan hamba-Nya yang dapat diperlakukan-Nya sekehendak-Nya, ('wa innaa ilaihi raaji`uun') artinya dan sesungguhnya kepada-Nyalah kita akan kembali, yakni ke akhirat, di sana kita akan diberi-Nya balasan. Dalam sebuah hadis disebutkan, "Barang siapa yang istirja`/mengucapkan 'innaa lillaahi wa innaa ilaihi raaji`uun' ketika mendapat musibah, maka ia diberi pahala oleh Allah dan diiringi-Nya dengan kebaikan." Juga diberitakan bahwa

pada suatu ketika lampu Nabi saw. padam, maka beliau pun mengucapkan istirja', lalu kata Aisyah, "Bukankah ini hanya sebuah lampu!" Jawabnya, "Setiap yang mengecewakan (hati) orang mukmin itu berarti musibah." Diriwayatkan oleh Abu Daud dalam kumpulan hadis-hadis mursalnya. (Albaqarah ayat 156)

(Mereka itulah yang mendapat selawat) artinya ampunan (dari Tuhan mereka serta rahmat) atau nikmat (dan merekalah orang-orang yang mendapat petunjuk) ke arah yang benar. (Albaqarah ayat 157)

Firman ALLAH SWT dalam surah At taubah ayat 51 :

قُلْ لَنْ يُصِيبَنَا إِلَّا مَا كَتَبَ اللَّهُ لَنَا هُوَ مَوْلَانَا وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ ٥١

Transliterasi :

51. qul lan yushhibanaa illaa maa kataballaahu lanaa huwa mawlaanaa wa'alaallaahi falyatawakkalilmu' minuuna

Artinya :

Katakanlah: "Sekali-kali tidak akan menimpa kami melainkan apa yang telah ditetapkan Allah untuk kami. Dialah Pelindung kami, dan hanya kepada Allah orang-orang yang beriman harus bertawakal." (QS. At taubah:51)

Tafsir surah Attaubah ayat 51 oleh Quraisy Shihab:

Katakanlah kepada mereka, wahai Rasul, "Tidak akan ada satu keberuntungan atau satu musibah pun yang kami peroleh di dunia ini kecuali memang telah ditetapkan dan ditakdirkan Allah. Maka, kami pun akan menerima apa yang ditakdirkan-Nya. Kami tidak akan tertipu oleh kebaikan yang kami terima, dan tidak akan merasa takut oleh musibah yang bakal ditimpakan kepada kami. Sungguh, hanya Allah sendirilah

yang mengatur segala urusan kami. Demikianlah, orang-orang yang benar-benar beriman hanya akan bersandar kepada-Nya."

Lebih jauh ALLAH SWT berfirman dalam Surah Attaubah ayat 59

وَلَوْ أَنَّهُمْ رَضُوا مَا آتَاهُمُ اللَّهُ وَرَسُولُهُ وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ سَيُؤْتِينَا اللَّهُ
مِنْ فَضْلِهِ وَرَسُولُهُ إِنَّا إِلَى اللَّهِ رَاغِبُونَ ٥٩

Transliterasi :

59. walaw annahum radhuu maa aataahumullaahu warasuuluhu waqaaluu hasbunaallaahu sayu'tiinaallaahu min fadhlihi warasuuluhu innaa ilaallaahi raaghibuuna

Artinya :

Jikalau mereka sungguh-sungguh ridha dengan apa yang diberikan Allah dan Rasul Nya kepada mereka, dan berkata: "Cukuplah Allah bagi kami, Allah akan memberikan sebagian dari karunia-Nya dan demikian (pula) Rasul-Nya, sesungguhnya kami adalah orang-orang yang berharap kepada Allah," (tentulah yang demikian itu lebih baik bagi mereka). (QS. At Taubah:59)

Tafsir surah Attaubah ayat 59 oleh Quraisy Shihab:

Seandainya orang-orang munafik--yang mengecammu dalam masalah pembagian zakat dan harta rampasan--itu rela dengan bagian yang ditentukan Allah untuk mereka melalui Rasul-Nya, meskipun jumlahnya sedikit, lalu mengatakan, "Cukuplah apa yang telah ditentukan Allah untuk kami. Allah pasti akan memberi rezeki kepada kami dari karunia-Nya, dan Rasul-Nya akan memberikan kepada kami lebih dari apa

yang telah diberikan kali ini. Dan sesungguhnya kami sangat berharap kepada ketaatan dan karunia Allah," hal itu tentu lebih baik bagi mereka.

a.6.2 Tidak mudah berputus asa

قَالَ وَمَنْ يَقْنَطُ مِنْ رَحْمَةِ رَبِّهِ إِلَّا الضَّالُّونَ ٥٦

Transliterasi :

56. qaala waman yaqnathu min rahmati rabbihi
illaadhhaalluuna

Artinya :

Ibrahim berkata: "Tidak ada orang yang berputus asa dari rahmat Tuhan-nya, kecuali orang-orang yang sesat." (QS. Al Hijr:56)

Tafsir surah Al Hijr ayat 56 oleh Quraisy Shihab :

Ibrâhîm menjawab, 'Aku tidak akan pernah putus asa dari kasih sayang Allah. Sebab, hanya orang-orang sesat yang tidak mengerti keagungan kekuasaan-Nyalah yang berputus asa dari rahmat-Nya. '

Lebih lanjut Alquran mengatakan :

يَبْنِي أَذْهَبُوا فَتَحَسَّسُوا مِنْ يُوسُفَ وَأَخِيهِ وَلَا تَأْيِسُوا مِنْ رَوْحِ
اللَّهِ إِنَّهُ لَا يَأْيِسُ مِنَ رَوْحِ اللَّهِ إِلَّا الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ ٨٧

Transliterasi :

87. yaa baniyyadzhabuu fatahassasuu min yuusufa wa-akhihi
wala tay-asuu min rawhillaahi innahu laa yay-asu min
rawhillaahi illaalqawmulkaafiruuna

Artinya :

Hai anak-anakku, pergilah kamu, maka carilah berita tentang Yusuf dan saudaranya dan jangan kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya tiada berputus asa dari rahmat Allah, melainkan kaum yang kafir."(QS. Yusuf:87)

Tafsir surah Yusuf ayat 7 oleh Quraisy Shihab :

Yakin dan percaya kepada Allah memang dapat membangkitkan harapan. Maka dari itu, kesedihan yang dialami Ya'qûb tidak mampu membuatnya putus asa bahwa kedua anaknya yang hilang pasti akan kembali ke pangkuannya. Nalurnya mengatakan bahwa kedua anaknya itu masih hidup, dan bahwa pertemuannya dengan mereka sudah semakin dekat. Ya'qûb kemudian meminta anak-anaknya pergi ke Mesir mencari kedua anaknya yang hilang itu dengan mengatakan, "Anak-anakku, pergilah kalian ke Mesir dan bergabunglah dengan kakakmu lalu carilah Yûsuf dan saudaranya, Benyamin. Tanyakan kepada orang-orang tentang mereka secara lemah lembut tanpa harus dirasakan orang. Jangan berputus asa terhadap sifat kasih sayang Allah yang pasti akan mengembalikan mereka kepada kita. Sebab, sesungguhnya yang berputus asa terhadap kasih sayang Allah hanyalah orang-orang yang ingkar dan kafir."

Di ayat yang lain Alquran mengatakan :

﴿قُلْ يٰعِبَادِيَ الَّذِينَ اَسْرَفُوْا عَلٰٓى اَنْفُسِهِمْ لَا تَقْنَطُوْا مِنْ رَّحْمَةِ اللّٰهِ اِنَّ اللّٰهَ يَغْفِرُ الذُّنُوْبَ جَمِيْعًا اِنَّهٗ هُوَ الْغَفُوْرُ الرَّحِيْمُ ٥٣﴾

Transliterasi :

53. qul yaa 'ibaadiyalladziina asrafuu 'alaa anfusihim laa taqnathuu min rahmatillaahi innallaaha yaghfirudzdunuuba jamii'an innahu huwalghafuurrarahiimu

Artinya :

Katakanlah: "Hai hamba-hamba-Ku yang malampaui batas terhadap diri mereka sendiri, janganlah kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya Allah mengampuni dosa-dosa semuanya. Sesungguhnya Dia-lah Yang Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.(QS. Az Zumar:53)

Tafsir surah Az Zumar ayat 53 oleh Quraisy Shihab :

Katakan, wahai Muhammad, dengan menyampaikan pesan dari Tuhanmu, "Wahai hamba-hamba-Ku yang banyak berbuat maksiat bagi dirinya, janganlah kalian berputus asa dengan rahmat Allah. Sesungguhnya Allah akan mengampuni semua dosa. Sesungguhnya hanya Dia yang ampunan dan rahmat- Nya amat besar.

a.6.3 Ada keyakinan setelah kesulitan itu pasti ada kemudahan.

Entrepreneur etnis Urang Banjar memiliki keyakinan bahwa setelah kesulitan itu pasti ada kemudahan, ini berdasarkan Alquran Surah Al Baqarah ayat 286 sebagai mana berikut ini :

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا لَا تَأْخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَهْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إَصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا وَاعْفِرْ لَنَا وَارْحَمْنَا أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ ٢٨٦

Transliterasi :

286. laa yukallifullaahu nafsan illaa wus'ahaa lahaa maa kasabat wa'alayhaa maaktasabat rabbanaa laa tu-aakhidznaa in nasiinaa aw akhtha'naa rabbanaa walaa tahmil 'alaynaa ishnan kamaa hamaltahu 'alaa alladziina min qabliinaa rabbanaa walaa tuhammilnaa maa laa thaaqata lanaa bihi

wa'fu 'anna waghfir lanaa warhamnaa anta mawlaanaa
fanshurnaa 'alaalqawmilkaafiriina

Artinya :

Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa): "Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami tersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebankan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. Beri ma'afilah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah Penolong kami, maka tolonglah kami terhadap kaum yang kafir."(QS.Al Baqarah:286)

Tafsir surah Al Baqarah ayat 286 oleh Quraisy Shihab:

(Allah tidaklah membebani seseorang melainkan sesuai dengan kemampuannya), artinya sekadar kesanggupannya. (Ia mendapat dari apa yang diusahakannya) berupa kebaikan artinya pahalanya (dan ia beroleh pula dari hasil kejahatannya), yakni dosanya. Maka seseorang itu tidaklah menerima hukuman dari apa yang tidak dilakukannya, hanya baru menjadi angan-angan dan lamunan mereka. Mereka bermohon, ("Wahai Tuhan kami! Janganlah kami dihukum) dengan siksa (jika kami lupa atau tersalah), artinya meninggalkan kebenaran tanpa sengaja, sebagaimana dihukumnya orang-orang sebelum kami. Sebenarnya hal ini telah dicabut Allah terhadap umat ini, sebagaimana yang telah dijelaskan oleh hadis. Permintaan ini merupakan pengakuan terhadap nikmat Allah. (Wahai Tuhan kami! Janganlah Engkau bebankan kepada kami beban yang berat)

yang tidak mungkin dapat kami pikul (sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang yang sebelum kami), yaitu Bani Israel berupa bunuh diri dalam bertobat, mengeluarkan seperempat harta dalam zakat dan mengorek tempat yang kena najis. (Wahai Tuhan kami! Janganlah Kamu pikulkan kepada kami apa yang tidak sanggup) atau tidak kuat (kami memikulkannya) berupa tugas-tugas dan cobaan-cobaan. (Beri maafilah kami) atau hapuslah sekalian dosa kami (ampunilah kami dan beri rahmatlah kami) dalam rahmat itu terdapat kelanjutan atau tambahan keampunan, (Engkaulah pembela kami), artinya pemimpin dan pengatur urusan kami (maka tolonglah kami terhadap orang-orang yang kafir."), yakni dengan menegakkan hujah dan memberikan kemenangan dalam peraturan dan pertempuran dengan mereka, karena ciri-ciri seorang maula atau pembela adalah menolong anak buahnya terhadap musuh-musuh mereka. Dalam sebuah hadis tercantum bahwa tatkala ayat ini turun dan dibaca oleh Nabi saw., maka setiap kalimat diberikan jawaban oleh Allah swt., "Telah Engkau penuhi!"

ALLAH juga memberitakan kabar gembira bahwa sesudah kesulitan itu pasti ada kemudahan dalam Alquran Aurah Al Insyirah ayat 5-7 berikut ini

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۝ ٥ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۝ ٦ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ۝ ٧

Tranliterasi :

5. fa-inna ma'aal'usri yusraan. 6. inna ma'aal'usri yusraan. 7. fa-idzaa faraghta fainshab

Artinya :

karena sesungguhnya setelah kesulitan itu ada kemudahan. sesungguhnya setelah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah

dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain (QS. Al insyirah:5-7)

Tafsir surah Al Insyirah ayat 5-7 oleh Quraisy Shihab :

Itu adalah sebagian nikmat Kami padamu. Maka yakinlah dengan kasih sayang Kami, karena sesungguhnya kesulitan itu selalu disertai dengan banyak kemudahan.

Sesungguhnya dalam setiap kesulitan terdapat kemudahan yang banyak pula.

Maka, apabila kamu telah selesai dalam urusan dakwah dan jihad, lakukanlah ibadah dengan sungguh- sungguh. Lakukanlah ibadah sampai dirimu merasa lelah.

a.6.4 Tabah dan sabar dalam mempertahankan bisnis yang di geluti (biar ganting asal jangan pagat)

Sikap tabah dan Sabar dalam mempertahankan bisnis yang digeluti juga membentuk sikap resiliens bagi entrepreneur etnis urang banjar, sikap ini di dasarkan pada Alquran Surah Al Anfal Ayat 66 sebagai berikut :

الَّذِينَ خَفَّفَ اللَّهُ عَنْكُمْ وَعَلِمَ أَنَّ فِيكُمْ ضَعْفًا فَإِنْ يَكُنْ مِنْكُمْ مِائَةٌ صَابِرَةً
يَعْلَبُوا مِائَتَيْنِ وَإِنْ يَكُنْ مِنْكُمْ أَلْفٌ يَعْلَبُوا أَلْفَيْنِ بِإِذْنِ اللَّهِ وَاللَّهُ مَعَ
الصَّابِرِينَ ٦٦

Transliterasi :

66. al-aana khaffafallaahu ‘ankum wa ’alima anna fiikum dha’fan fa-in yakun minkum mi-atun shaabiraton yaghlibuu mi-atayni wa-in yakun minkum alfun yaghlibuu alfoyini bi-idznillaahi waallaahu ma’ashshaabiriina

Artinya :

Sekarang Allah telah meringankan kepadamu dan dia telah mengetahui bahwa padamu ada kelemahan. Maka jika ada diantaramu seratus orang yang sabar, niscaya mereka akan

dapat mengalahkan dua ratus orang kafir; dan jika diantaramu ada seribu orang (yang sabar), niscaya mereka akan dapat mengalahkan dua ribu orang, dengan seizin Allah. Dan Allah beserta orang-orang yang sabar. (QS. Al anfal:66)

Tafsir surah Al Anfal ayat 66 oleh Quraisy Shihab :

Wahai orang-orang yang beriman, merupakan suatu kewajiban bagi kalian untuk menghadapi musuh yang kekuatannya seimbang dengan kalian. Tetapi pada saat kalian lemah seperti ini, Allah memberikan keringanan bagi kalian untuk bersabar di depan musuh yang kekuatannya dua kali lebih besar dari kekuatan kalian. Allah mengetahui kelemahan yang ada pada diri kalian yang menginginkan kemudahan, keringanan setelah kebesaran Islam menjadi nyata bagi orang-orang kafir. Apabila kalian berjumlah seratus orang pejuang yang sabar, maka jumlah itu akan dapat mengalahkan dua ratus pasukan kafir, dan seribu pasukan kalian akan dapat mengalahkan dua ribu orang kafir dengan perkenaan Allah. Allah bersama orang-orang yang sabar dengan dukungan dan pertolongan-Nya(1). (1) Ayat di atas menjelaskan peran strategis keimanan dan kekuatan akidah dalam perang. Bagi orang-orang yang memiliki kekuatan spiritual dan keyakinan yang tinggi, berapa jumlah musuh tidak menjadi soal. Hal ini sudah dimaklumi dalam berbagai peperangan sepanjang sejarah. Tidak terhitung lagi berapa banyak pasukan kecil yang berkeyakinan kuat mampu meluluhlantakkan kekuatan yang jauh lebih besar tapi tidak memiliki kekuatan batin. Di bagian lain, ayat tersebut menjelaskan pentingnya peranan pemimpin pasukan di tengah-tengah medan laga, antara lain mengatur pasukan, membagi kekuatan dan memberi sugesti, termasuk di dalamnya memberi teladan yang baik bagi pasukan, menjelaskan taktik perang dan lain sebagainya.

Sabar seolah menjadi andalan bagi entrepreneur etnis *urang banjar* dalam menjalankan roda bisnis, karena mereka berpegangan pada Friman ALLAH SWT dalam Alquran Surah Al Baqarah 153, berikut ini :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ ١٥٣

Transliterasi :

153. yaa ayyuhaa alladziina aamanuu ista'iinuu bishshabri washshalaati innallaaha ma'a alshshaabiriina

Artinya :

Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar. (QS. Al Baqarah:153).

Tafsir surah Al Baqarah ayat 153 oleh Quraisy Shihab :

Wahai orang-orang yang beriman, jadikanlah kesabaran dalam menghadapi cobaan hidup dan salat--yang merupakan induk dari segala peribadatan--sebagai penolongmu. Sesungguhnya Allah Yang Maha Menundukkan selalu bersama orang-orang yang penyabar. Dialah pelindung dan penolong mereka.

a.6.5 Belajar dari Pengalaman (*maasi wan papadah urang tuha bahari*)

Resiliensi entrepreneur etnis *urang banjar* juga terlihat pada kebiasaan mereka untuk selalu belajar dari pengalaman para orang tua terdahulu mereka atau istilahnya adalah *maasi wan papadah urang tuha bahari* (mematuhi nasehat atau petuah orang tua), hal ini sesuai dengan Friman ALLAH SWT dalam surah An Nuur ayat 17.

يَعُظُّكُمْ اللَّهُ أَنْ تَعُودُوا لِمِثْلِهِ أَبَدًا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ١٧

Transliterasi :

17. ya'izhukumullaahu an ta'uuduu limitslihi abadan in kuntum mu'miniina

Artinya :

Allah memperingatkan kamu agar (jangan) kembali memperbuat yang seperti itu selama-lamanya, jika kamu orang-orang yang beriman. (QS. An Nuur:17).

Tafsir surah An Nuur ayat 17 oleh Quraisy Shihab :

Allah melarang kalian untuk kembali melakukan bentuk kemaksiatan seperti ini, jika kalian benar-benar beriman kepada Allah Swt. Sebab, sifat beriman berlawanan dengan tindakan seperti itu.

Firman ALLAH SWT dalam surah Yusuf ayat 111 berikut ini juga memerintahkan untuk mau belajar dari pengalaman :

لَقَدْ كَانَ فِي قَصصِهِمْ عِبْرَةٌ لِأُولِي الْأَلْبَابِ مَا كَانَ حَدِيثًا يُفْتَرَى وَلَكِن تَصْدِيقَ الَّذِي بَيْنَ يَدَيْهِ وَتَفْصِيلَ كُلِّ شَيْءٍ وَهُدًى وَرَحْمَةً لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ

۱۱۱

Transliterasi :

111. laqad kaana fii qashashihim 'ibratun li-uliil-albaabi maa kaana hadiitsan yuftaraa walaakin tashdiiqalladzii bayna yadayhi watafshiila kulli syay-in wahudawahramatan lliqawmin yu'minuuna

Artinya :

Sesungguhnya pada kisah-kisah mereka itu terdapat pengajaran bagi orang-orang yang mempunyai akal. Al Quran itu bukanlah cerita yang dibuat-buat, akan tetapi

membenarkan (kitab-kitab) yang sebelumnya dan menjelaskan segala sesuatu, dan sebagai petunjuk dan rahmat bagi kaum yang beriman. (QS. Yusuf:111)

Tafsir surah Yusuf ayat 111 oleh Quraisy Shihab :

Sungguh Kami telah mewahyukan kepadamu, Muhammad, kisah-kisah para Nabi, guna memantapkan hatimu dan sebagai petunjuk bagi pengikut-pengikutmu. Kisah-kisah itu berisikan pelajaran dan nasihat yang dapat menerangi orang-orang yang berakal dan menyadari bahwa al-Qur'ân itu benar. Cerita-cerita itu bukan dibuat-buat dan bukan merupakan dongeng. Kisah-kisah itu benar adanya dan merupakan wahyu yang menguatkan kebenaran kitab-kitab suci dan kebenaran nabi-nabi yang membawanya. Selain itu, kisah-kisah itu juga menerangkan persoalan-persoalan agama yang memerlukan penjelasan, menunjukkan kepada kebenaran dan kepada jalan yang lurus, dan membuka pintu rahmat bagi orang-orang yang beriman dengan tulus ikhlas, yang mau mengambil petunjuk dari al-Qur'ân itu.

Selanjutnya ALLAH SWT menyampaikan Firman NYA dalam Surah Al A'raf ayat 27 sebagai mana berikut ini :

يٰۤاٰدَمُ لَا يَفْتِنَنَّكَ الشَّيْطٰنُ كَمَا اَخْرَجَ اٰبَوَيْكَ مِنَ الْجَنَّةِ يٰۤازِعُ عَنْهُمَا
لِبَاسَهُمَا لِيُرِيَهُمَا سَوْءَۤهُمَا ۗ اِنَّهٗ يَرٰكُمْ هُوَ وَقَبِيْلُهٗ مِنْ حَيْثُ لَا تَرَوْنَهُمْ ۗ اِنَّا
جَعَلْنَا الشَّيْطٰنَ اَوْلِيَاۤءَ لِلَّذِيْنَ لَا يُؤْمِنُوْنَ ۗ ۲۷

Transliterasi :

27. yaa banii aadama laa yaftinannakumusysyaythaanu kamaa akhraja abawaykum minaljannati yanzi'u 'anhumaa libaasahumaa liyuriyahumaa saw-aatihimaa innahu yaraakum huwa waqabiiluhu min haytsu laa tarawnahum innaa ja'alnaa syyayaathiina awliya-a lilladziina laa yu'minuuna.

Artinya :

Hai anak Adam, janganlah sekali-kali kamu dapat ditipu oleh syaitan sebagaimana ia telah mengeluarkan kedua ibu bapamu dari surga, ia menanggalkan dari keduanya pakaiannya untuk memperlihatkan kepada keduanya 'auratnya. Sesungguhnya ia dan pengikut-pengikutnya melihat kamu dan suatu tempat yang kamu tidak bias melihat mereka. Sesungguhnya Kami telah menjadikan syaitan-syaitan itu pemimpin-pemimpin bagi orang-orang yang tidak beriman.(QS. Al A'raaf:27)

Tafsir surah Al A'raaf ayat 27 oleh Quraisy Shihab :

Hai anak Adam, jangan kalian penuhi ajakan dan kesesatan dari setan. Sebab, itu dapat menghilangkan nikmat-nikmat yang bisa kekal hanya dengan bersyukur dan taat kepada Allah. Jangan seperti kedua orang tuamu, Adam dan istrinya. Mereka dikeluarkan oleh setan dari segala kenikmatan dan kemuliaan. Setan melepas pakaian mereka berdua dan membuka auratnya. Ia dan kawan-kawannya mendatangi kalian tanpa kalian rasakan kedatangannya. Cara-cara dan tipu dayanya pun tidak kalian rasakan. Setan tidak bisa berbuat apa-apa terhadap orang-orang yang beriman. Sesungguhnya Kami menjadikan setan-setan itu sebagai pemimpin bagi orang-orang yang tidak beriman dengan keimanan yang benar dan membuatnya taat secara total.

a.6.6 Selalu bicara ramah kepada siapa saja terutama saat ada komplain dari pelanggan

Berbicara kepada pelanggan merupakan sikap yang dimiliki oleh entrepreneur etnis urang banjar yang resilien, karena berbicara ramah apalagi saat atau komplain dari pelanggan adalah bagian dari Ibadah bagi entrepreneur etnis *urang Banjar*. Ini berdasarkan Firman ALLAH SWT pada surah Al Baqarah ayat 224 berikut ini :

وَلَا تَجْعَلُوا اللَّهَ عُرْضَةً لِأَيْمَانِكُمْ أَنْ تَبَرُّوا وَتَتَّقُوا وَتُصْلِحُوا بَيْنَ النَّاسِ وَاللَّهُ
سَمِيعٌ عَلِيمٌ ٢٢٤

Transliterasi :

224. walaa taj'aluullaaha 'urdhatan li-aymaanikum an tabarruu
watattaquu watushlihuu baynannaasi waallaahu samii'un
'aliimun

Artinya :

Jangalah kamu jadikan (nama) Allah dalam sumpahmu sebagai penghalang untuk berbuat kebajikan, bertakwa dan mengadakan islah di antara manusia. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui. (QS. Albaqarah:224)

Tafsir surah Al Baqarah ayat 224 oleh Quraisy Shihab :

Janganlah kalian terlalu mudah menyebut nama Allah dengan sering menggunakannya dalam sumpah. Sebab, hal itu tidak sesuai dengan keagungan nama-Nya. Menjaga diri dengan tidak sering bersumpah dengan nama Allah menyebabkan kebaktian, ketakwaan dan kemampuan melakukan perbaikan di antara manusia. Sebab orang yang tidak sering bersumpah akan menjadi terhormat dan terpercaya di hadapan orang sehingga omongannya diterima. Allah Maha Mendengar ucapan dan sumpah kalian, Maha Mengetahui segala niat kalian.

ALLAH SWT juga berfirman pada Surah Al Anfal ayat 1 berikut ini :

يَسِّرْ لَوْلَاكَ عَنِ الْإِنْفَالِ قُلِ الْإِنْفَالُ لِلَّهِ وَالرَّسُولِ فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَصْلِحُوا
ذَاتَ بَيْنِكُمْ وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ١

Transliterasi :

1. yas-aluunaka ‘anil-anfaali qulil-anfaalu lillaahi warrasuuli fattaquullaaha wa-ashlihuu dzaata baynikum wa-athii’uullaaha warasuulahu in kuntum mu’miniina

Artinya :

Mereka menanyakan kepadamu tentang (pembagian) harta rampasan perang. Katakanlah: "Harta rampasan perang kepunyaan Allah dan Rasul, oleh sebab itu bertakwalah kepada Allah dan perbaikilah perhubungan di antara sesamamu; dan taatlah kepada Allah dan Rasul-Nya jika kamu adalah orang-orang yang beriman." (QS. Al anfal:1)

Tafsir surah Al Anfal ayat 1 oleh Quraisy Shihab :

[8 ~ AL-ANFAL (HARTA RAMPASAN PERANG)
Pendahuluan: Madaniyyah, 75 ayat ~ Surat al-Anfâl diturunkan di Madinah dan terdiri atas 75 ayat. Dalam surat ini Allah memaparkan penjelasan sebagian hukum dan latar belakang perang. Diketengahkan pula faktor-faktor pembawa kemenangan dan peran strategis kekuatan spiritual, juga diterangkan. Allah juga menjelaskan pula hukum harta rampasan perang dan tawanan. Dalam surat ini tampak dengan jelas perpaduan hukum dan hikmah Allah saat menuturkan secara rinci peristiwa perang Badar, latar belakang dan persoalan- persoalan pascaperang, dan pemicu perang, sebagaimana disimpulkan dalam surat, ini disebabkan tindakan pengusiran terhadap nabi oleh orang-orang musyrik dari Mekah. Allah menjelaskan pula dalam surat itu persiapan-persiapan yang mesti dilakukan sebelum perang dan kewajiban menerima perjanjian damai jika pihak musuh menghendaki. Surat al-Anfâl ditutup dengan uraian masalah yang berkaitan dengan perwalian antar sesama orang Mukmin, dan penjelasan hukum yang mewajibkan orang-orang Mukmin untuk berhijrah dari bumi penindasan untuk

berjuang bersama saudara-saudara seiman demi kejayaan Islam dan umatnya.]] Bermula dari makar dan rencana jahat orang-orang musyrik untuk membunuh Rasulullah saw., Allah memerintahkan Rasul-Nya itu berhijrah meninggalkan kota suci Mekah menuju Madinah sebagai bumi tempat tinggal selamanya. Di bumi kemenangan itulah nantinya orang-orang Muslim membangun suatu negara yang berdaulat. Bertolak dari realitas seperti itu, tidak ada alasan lain kecuali berjihad menentang tirani, penindasan dan fitnah. Maka pecalah perang Badar Besar (Badar Pertama). Pada peperangan itu, kemenangan yang gemilang ada di pihak orang-orang Mukmin. Harta rampasan pun cukup banyak. Melimpahnya harta rampasan perang itu sempat mengundang perbedaan pendapat menyangkut persoalan pembagiannya. Lalu mereka bertanya kepadamu, Muhammad, tentang harta rampasan perang: akan dikemanakan, untuk siapa dan bagaimana cara membaginya. Katakan kepada mereka, "Mula-mula harta yang kalian dapatkan dari berperang itu adalah hak milik Allah dan Rasul-Nya, yang selanjutnya mendapat perintah dari Allah untuk membagikannya. Tidah usah kalian berbeda pendapat menyangkut persoalan harta itu, cukuplah kalian menjadikan rasa takut dan taat pada Allah sebagai simbol kebanggaan kalian. Berusahalah untuk selalu mengadakan perbaikan di antara kamu sekalian dan jadikanlah jiwa cinta kasih dan keadilan sebagai asas tali persaudaraan, karena hal yang demikian itu merupakan sifat orang-orang beriman."

Dalam Surah Al Balad ayat 17 lain ALLAH SWT berfirman :

ثُمَّ كَانَ مِنَ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ وَتَوَاصَوْا بِالْمَرْحَمَةِ ۗ ۱۷

Transliterasi :

17. tsumma kaana minalladziina aamanuu watawaasaw bishshabri watawaasaw bilmarhamati

Artinya :

Dan dia (tidak pula) termasuk orang-orang yang beriman dan saling berpesan untuk bersabar dan saling berpesan untuk berkasih sayang.(QS. Al Balad:17).

Tafsir surah Al Balad ayat 17 oleh Quraisy Shihab :

Kemudian menjadi golongan orang-orang yang beriman, yang saling menasihati di antara mereka dengan kesabaran dan kasih sayang.

a.6.7 Tidak menganggap pesaing sebagai musuh bisnis tetapi dijadikan bagian dari komunitas bisnis dengan melakukan kolaborasi (ada petuah *papadaan kada boleh becakut*).

Entrepreneur etnis *Urang Banjar* yang resilien pasti memiliki sifat tidak menganggap pesaing usaha mereka sebagai musuh dalam berbisnis tetapi dianggap sebagai *Dangsanak* (Saudara). Sebagaimana Firman ALLAH SWT dalam surah Al Hujurat Ayat 10 sebagai mana tertuang berikut ini :

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ١٠

Transliterasi :

10. innamaalmu'minuuna ikhwatun fa-ashlihuu bayna akhawaykum wattaquullaaha la'allakum turhamuuna

Artinya :

Orang-orang beriman itu sesungguhnya bersaudara. Sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat.(QS. Al Hujurat:10)

Tafsir surah Al hujurat ayat 10 oleh Quraisy Shihab :

Sesungguhnya orang-orang yang beriman kepada Allah dan Rasul-Nya adalah bersaudara. Sebab iman yang ada telah menyatukan hati mereka. Maka damaikanlah antara kedua saudara kalian demi menjaga hubungan persaudaraan seiman. Jagalah diri kalian dari azab Allah dengan menjalankan perintah-Nya dan menjauhi larangan-Nya, dengan harapan Dia akan memberi kalian rahmat berkat ketakwaan kalian.

Resiliensi entrepreneurship etnis urang Banjar dapat dikatakan sangat sesuai dengan apa-apa yang tertuang dalam kita suci Alquran. Sehingga bisa memperkuat pernyataan bahwa Masyarakat Kalimantan Selatan dengan suku Banjar adalah masyarakat yang religius yang berpegah teguh pada kita suci Alquranul Karim.

