

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota Banjarmasin merupakan ibukota dari Provinsi Kalimantan Selatan. Secara geografis, Kota Banjarmasin terletak antara 3° 16' 46'' sampai dengan 3° 22' 54'' Lintang Selatan dan 114° 31' 40'' sampai dengan 114° 39' 55'' Bujur Timur. Kota Banjarmasin berada di sebelah selatan Provinsi Kalimantan Selatan, berbatasan dengan:

- Di sebelah utara dengan Kabupaten Barito Kuala.
- Di sebelah timur dengan Kabupaten Banjar.
- Di sebelah barat dengan Kabupaten Barito Kuala.
- Di sebelah timur dengan Kabupaten Banjar.

Luas Kota Banjarmasin adalah 98,46 km persegi atau 0,26 persen dari luas wilayah Provinsi Kalimantan Selatan, terdiri dari 5 kecamatan, yaitu:

- Banjarmasin Selatan seluas 38,27 km persegi, dengan jumlah penduduk 163.682 jiwa.
- Banjarmasin Timur seluas 23,86 km persegi, dengan jumlah penduduk 124.565 jiwa.
- Banjarmasin Barat seluas 13,13 km persegi, dengan jumlah penduduk 152.367 jiwa.
- Banjarmasin Tengah seluas 6,66 km persegi, dengan jumlah penduduk 95.950 jiwa.

- Banjarmasin Utara seluas 16,54 km persegi, dengan jumlah penduduk 164.305 jiwa (Kota Banjarmasin dalam Angka 2019, 2019)

Kota Banjarmasin sendiri dihuni oleh penduduk dari beragam etnis atau suku bangsa, berikut rinciannya:

TABEL 3.1

JUMLAH DAN PRESENTASE ETNIS PENDUDUK KOTA BANJARMASIN

No	Suku Bangsa	Jumlah	Presentase
1	Banjar	495.764	79,26 %
2	Jawa	64.212	10,27 %
3	Madura	19.825	3,17 %
4	Tionghoa	9.732	1,56 %
5	Dayak	5.727	0,92 %
6	Bugis	3.742	0,60 %
7	Sunda	2.941	0,47 %
8	Batak	2.354	0,38 %
9	Suku-suku lainnya (Arab, Melayu, Bima dll)	30.915	3,37 %
	Jumlah	625.481	100 %

Sumber: https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Banjarmasin diakses pada tanggal 14 April 2019.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan beberapa pebisnis keturunan Tionghoa di Kota Banjarmasin, penulis memperoleh data sebagai berikut.

1. Informan Pertama

Nama : Ingdriaty L
Jenis kelamin : Perempuan
Tempat tanggal lahir : Banjarmasin, 23 Agustus 1970
Usia : 49 tahun
Pendidikan terakhir : S1 Akutansi
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Jalan Arjuna No. 11

Ibu Ingdriaty merupakan salah seorang pebisnis tionghoa yang ada di Kota Banjarmasin. Beliau sekarang bekerja sebagai pedagang sembako dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Usaha beliau ini telah beliau geluti sejak 2 tahun yang lalu dengan modal awal sebesar Rp. 10.000.000, hasil dari tabungan pribadi yang dikumpulkan selama kurang lebih 7 tahun.

Sebelumnya, beliau pernah bekerja sebagai seorang akuntan di sebuah perusahaan kayu di Banjarmasin. Namun, beliau memutuskan untuk berhenti dan membuka usaha sendiri. Alasannya, menurut beliau lebih baik untung kecil tetapi milik usaha sendiri ketimbang untung besar tetapi milik orang lain.

Ibu Ingdiraty memilih membuka usaha berjualan sembako dan kebutuhan rumah tangga karena lokasi usaha beliau yang strategis dan pangsa pasar yang menjanjikan, karena di sekitar toko beliau tidak ada pedagang atau toko lain yang menjual barang yang serupa dengan yang beliau jual. Selain itu, menurut beliau sembako dan kebutuhan rumah tangga adalah

sesuatu yang pasti dicari orang setiap saat (tidak musiman). Oleh karena itu, beliau yakin akan sustainabilitas bisnis beliau.

Selama 2 tahun berjualan sembako dan kebutuhan rumah tangga, rata-rata omzet yang diperoleh Ibu Ingdriaty senilai Rp. 10.000.000 perbulan. Penghasilan ini cukup untuk memenuhi biaya hidup beliau serta 2 orang anaknya.

Ibu Ingdriaty merupakan seorang pemeluk agama Buddha. Ada beberapa ajaran agama Buddha yang beliau terapkan dalam berbisnis, seperti nilai kejujuran dan tidak membeda-bedakan orang dalam berbisnis. Di samping itu, Ibu Ingdriaty juga menaruh “Maneki Neko” atau patung kucing mengundang di depan toko beliau. Patung ini dalam kepercayaan Tionghoa dianggap mampu mendatangkan uang dan keberuntungan bagi pemiliknya.

Menurut Ibu Ingdriaty, makna bisnis bagi beliau adalah tentang untung rugi, bisnis yang dilakukan harus menghasilkan keuntungan. Beliau belajar bisnis melalui pendidikan sekolah dan pengalaman pribadi selama bekerja pada orang lain. Strategi bisnis yang beliau terapkan diantaranya adalah menjalankan bisnis dengan senang hati, mencari lokasi usaha yang strategis, tidak membeda-bedakan pembeli, dan selalu berusaha melengkapi barang dagangan yang dibutuhkan pembeli. (Wawancara dengan Ibu Ingdriaty L. pada tanggal 28 Januari 2020).

2. Informan Kedua

Nama : Donny Prawiro Gunawan

Jenis kelamin : Laki-laki
Tempat tanggal lahir : Surabaya, 5 Mei 1988
Usia : 32 tahun
Pendidikan terakhir : S1
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Kayutangi Komplek Simpang Pondok
Metro No. 1

Bapak Donny adalah seorang pengusaha keturunan Tionghoa yang memiliki beberapa bisnis, beliau merupakan pemilik dari Lumina Family Resto yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani KM 5 Banjarmasin. Selain itu, beliau juga merupakan pemilik dari Hotel Roditha Banjarmasin yang berlokasi di Jl. P. Antasari No.41, Kelayan Luar, Banjarmasin.

Lumina Family Resto merupakan sebuah restoran yang menyediakan *Indonesian & Chinese Food* dengan menu andalannya Bubur Hongkong. Restoran ini didirikan Bapak Donny sejak tahun 2010 dengan sumber modal awal dari orang tua beliau. Konsumen Lumina Family Resto juga tidak tanggung-tanggung, mulai dari masyarakat lokal sampai mancanegara seperti dari Spanyol dan Inggris.

Adapun alasan Bapak Donny mendirikan Lumina Family Resto karena beliau melihat peluang usaha yang menjanjikan dalam bisnis kuliner di Kota Banjarmasin. Selain itu, beliau juga yakin bahwa bisnis kuliner akan mampu bertahan dalam perkembangan zaman. Hal ini terbukti dari Lumina Family Resto yang telah menginjak usia 10 tahun.

Keberhasilan Bapak Donny dalam mempertahankan bisnisnya, selain karena beliau disokong oleh dana modal yang kuat, juga karena beliau mampu beradaptasi dengan perubahan zaman dan mampu memilih strategi pemasaran yang tepat. Misalnya, dulu Lumina Family Resto memasang iklan di surat kabar seperti Banjarmasin Post. Kemudian ketika surat kabar mulai tergerus oleh kemajuan media elektronik, Lumina Family Resto beralih memasang iklan di media sosial seperti Instagram. Dan yang paling baru mereka melakukan promosi melalui aplikasi online seperti Gojek dan Grab.

Bapak Donny merupakan seorang penganut agama Kristen. Meskipun beliau nonmuslim, namun beliau sangat menghormati hak-hak beribadah karyawannya yang mayoritas beragama Islam. Bahkan, khusus setiap hari Jum'at Lumina Family Resto buka mulai pukul 15.00 WITA. Padahal, di hari lain Lumina Family Resto buka dari pukul 10.00 WITA. Hal ini dilakukan Bapak Donny agar tidak mengganggu waktu ibadah karyawan laki-lakinya yang ingin melaksanakan Shalat Jum'at.

Sebagai seorang pebisnis keturunan Tionghoa, sedikit banyaknya ada budaya Tionghoa yang mempengaruhi bisnis Bapak Donny. Seperti di meja kasir Lumina Family Resto selalu terpajang "Maneki Neko" atau kucing mengundang, yaitu patung kucing dengan tangan diangkat seperti sedang melambai yang dipercaya mampu membawa "hoki" atau keberuntungan bagi pemiliknya.

Di mata karyawannya, Bapak Donny dikenal sebagai seorang pebisnis yang ramah, tidak sombong, dan tidak pernah marah meskipun

penjualan sedang sepi. Hal ini tentu memberikan rasa nyaman dan betah bagi setiap karyawan yang bekerja pada beliau. (Wawancara dengan Ibu Anna-Wakil Manajer Lumina Family Resto pada tanggal 30 Januari 2020).

3. Informan Ketiga

Nama : Serly
Jenis kelamin : Perempuan
Tempat tanggal lahir : Banjarmasin, 15 Februari 1976
Usia : 44 tahun
Pendidikan terakhir : S1 Psikologi
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Jl. Manggis No. 2A

Ibu Serly adalah pemilik dari Depot Laos, sebuah rumah makan yang berlokasi di Jl. Manggis No. 2A. Depot ini didirikan oleh Ibu Serly pada tahun 2015 dengan modal awal berasal dari pemberian suami beliau. Awalnya, Ibu Serly mendirikan Depot Laos hanya sekedar untuk mengisi waktu luang, karena merasa bosan hanya hidup sebagai ibu rumah tangga. Beliau kemudian mencoba peruntungan membuka usaha rumah makan di samping bengkel suami beliau. Berawal dari usaha yang awalnya hanya untuk mengisi waktu luang, ternyata tumbuh menjadi usaha yang relatif besar dan menjadi kesibukan Ibu Serly setiap hari.

Menurut Ibu Serly, hal yang menjadikan depotnya tumbuh besar dan mampu bertahan hingga sekarang disebabkan oleh beberapa faktor. Yang pertama, faktor harga, Ibu Serly melihat bahwa lingkungan sekitar depotnya

banyak dihuni oleh mahasiswa dan masyarakat kelas menengah. Oleh karena itu, beliau memasang harga yang relatif murah dan dapat dijangkau oleh semua kalangan, yaitu mulai dari Rp. 10.000 – Rp. 25.000. Yang kedua, faktor kualitas, Ibu Serly selalu memastikan kualitas masakan yang dijual di depotnya, sejak awal didirikan hingga sekarang, beliau hanya memiliki satu orang koki utama untuk menjaga konsistensi rasa masakan. Kalau ada penurunan penjualan yang signifikan, beliau mensiasatinya dengan melakukan penambahan menu baru dan hal ini terbukti berhasil.

Ibu Serly memaknai bisnis sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan hidup, dan bukan suatu hal yang mudah untuk mendirikan usaha atau bisnis baru pada kondisi ekonomi seperti sekarang ini. Menurut beliau, pengusaha baru harus didukung dengan modal yang kuat agar dapat bertahan di tengah gejolak ekonomi. Selain itu, pemilihan lokasi dan pangsa pasar juga harus diperhatikan dan disesuaikan.

Ibu Serly merupakan penganut agama Buddha. Dalam berbisnis, ada beberapa ajaran Buddha yang beliau terapkan seperti kejujuran dan tolong menolong. Beliau sering memberikan makanan kepada pengemis yang datang meminta-minta ke depot beliau.

Seperti pebisnis Tionghoa kebanyakan, Ibu Serly juga memajang patung “Maneki Neko” di depotnya. Ibu Serly mendapatkannya dari kerabat beliau ketika beliau bercerita akan mendirikan usaha Depot Laos. (Wawancara dengan Ibu Serly pada tanggal 3 Februari 2020).

4. Informan Keempat

Nama	: Achi
Jenis kelamin	: Laki-laki
Tempat tanggal lahir	: Singkawang, 2 Februari 1961
Usia	: 59 tahun
Pendidikan terakhir	: SMP
Pekerjaan	: Wiraswasta
Alamat	: Jl. Pramuka

Bapak Achi dulunya adalah seorang kuli bangunan. Beliau menjadi kuli bangunan sejak tahun 2011. Setelah 8 tahun, tepatnya tahun 2019, Bapak Achi memutuskan untuk berhenti menjadi kuli bangunan dan membuka usaha sendiri yang bernama Depot Singkawang. Depot ini didirikan Bapak Achi dengan modal awal Rp. 30.000.000 hasil dari tabungan beliau selama menjadi kuli bangunan selama 8 tahun.

Meskipun hanya lulusan SMP, namun Bapak Achi mengaku tidak pernah takut dan ragu untuk berbisnis. Beliau belajar bisnis secara autodidak dari pengalaman pribadi. Menurut beliau, dalam berbisnis yang paling penting adalah keberanian mengambil resiko, meskipun susah dan menemui kegagalan, jangan putus asa dan tetap fokus supaya bisnis bisa jalan terus. Karena menurut Bapak Achi, makna bisnis adalah kerja untuk menabung. Tidak mesti banyak asalkan konsisten.

Walaupun Bapak Achi adalah orang yang tidak pernah ragu dalam berbisnis. Namun beliau mengungkapkan bahwa ada beberapa hal yang harus benar-benar diperhatikan dalam sebuah bisnis. Diantaranya adalah modal yang kuat, pemilihan lokasi yang tepat, dan kepercayaan konsumen yang harus tetap dijaga. Depot Singkawang milik Bapak Achi menjual makanan yang tidak 100 % halal. Oleh karena itu, beliau selalu menerangkan kondisi menunya kepada pelanggan yang datang. Hal ini merupakan salah satu cara Bapak Achi menjaga kepercayaan konsumennya. Selain itu, menurut Bapak Achi ini juga bagian dari toleransi beragama. Karena sebagai penganut Agama Buddha, beliau selalu menjunjung tinggi nilai kejujuran dan rasa saling menghormati.

Ketika ditanya mengapa orang Tionghoa kebanyakan memilih menjadi pebisnis dan bukan menjadi pegawai negeri, Bapak Achi menjawab bahwa ini sudah menjadi budaya yang mendarah daging bagi keturunan Tionghoa. Beliau sendiri mengaku tidak pernah terpikir untuk menjadi seorang pegawai negeri sipil atau PNS. Alasannya, pertama terlalu banyak yang melamar menjadi PNS sehingga kemungkinan lulusnya kecil, kedua dengan memiliki bisnis sendiri kita bebas menentukan kapan ingin bekerja dan kapan ingin libur, ketiga bisnis bisa diwariskan kepada generasi berikutnya, sedangkan PNS tidak bisa diwariskan dan hanya mengandalkan dana pensiun yang menurut Bapak Achi tidak produktif. (Wawancara dengan Bapak Achi pada tanggal 15 Februari 2020).

5. Informan Kelima

Nama	: Eric
Jenis kelamin	: Laki-laki
Tempat tanggal lahir	: Surabaya, 1 Januari 1991
Usia	: 29 tahun
Pendidikan terakhir	: S1 Komunkasi
Pekerjaan	: Wiraswasta
Alamat	: Jl. Veteran

Depot Flamingo adalah sebuah depot yang sudah berdiri sejak tahun 1980. Depot ini didirikan di Jl. Veteran oleh seorang wanita keturunan Tionghoa yang bernama Mei Dawati. Berawal dari hobinya memasak, kemudian melihat kondisi halaman rumah yang luas namun tidak terpakai, dan diikuti adanya peluang usaha pada saat itu, akhirnya Ibu Mei Dawati memutuskan untuk mendirikan Depot Flamingo.

Hingga sekarang, Depot Flamingo dikelola oleh cucu Ibu Mei Dawati yaitu Bapak Eric. Menurut Bapak Eric, rahasia Depot Flamingo mampu bertahan selama tiga generasi adalah karena mereka mampu menjaga kualitas dan kepercayaan pelanggan. Depot Flamingo selalu menjaga kualitas masakan dengan hanya menggunakan bahan baku terbaik dan menjaga kepercayaan pelanggan dengan hanya menyajikan menu yang terjamin kehalalannya. Karena meskipun Bapak Eric adalah penganut agama Katholik, namun beliau mampu membaca situasi pasar yang kebanyakan konsumennya

beragama Islam dan hanya mengkonsumsi makanan yang halal saja. Selain itu, Bapak Eric juga selalu aktif mempromosikan Depot Flamingo lewat media sosial seperti Instagram dan aplikasi online seperti Gojek dan Grab.

Menurut Bapak Eric, makna bisnis adalah usaha yang bisa diwariskan. Tidak peduli meskipun bisnis itu kecil, asalkan dijalankan dengan sungguh-sungguh pasti akan mampu bertahan hingga beberapa generasi. Yang terpenting dalam berbisnis adalah kemampuan untuk menjaga kepercayaan pelanggan dan kemampuan menganalisa kondisi pasar. Bapak Eric juga mengungkapkan cara beliau untuk menganalisa kondisi pasar, yaitu dengan melakukan *test food* (survey), baik kepada pelanggan yang datang maupun kepada masyarakat sekitar lingkungan bisnis beliau. (Wawancara dengan Bapak Eric pada tanggal 15 Februari 2020).

6. Informan Keenam

Nama	: Nico
Jenis kelamin	: Laki-laki
Tempat tanggal lahir	: Banjarmasin, 23 April 1990
Usia	: 29 tahun
Pendidikan terakhir	: S1 Manajemen
Pekerjaan	: Wiraswasta
Alamat	: Jl. Veteran No. 17 RT. 19

Bapak Nico adalah pemilik dari Depot Cek Nin. Berawal dari bisnis kuliner kecil-kecilan di depan rumah beliau, akhirnya pada tahun 2016 Bapak Nico telah mampu mengembangkan usaha kulinernya menjadi sebuah depot

yang besar yang konsumennya tidak hanya berasal dari Banjarmasin, tetapi juga dari luar Banjarmasin seperti Palangkaraya dan Sampit. Menurut Bapak Nico, awal mula beliau ingin membuka bisnis kuliner ini karena beliau melihat peluang usaha yang menjanjikan di bidang kuliner. Karena menurut Bapak Nico bisnis kuliner adalah bisnis yang selalu dibutuhkan oleh konsumennya, sehingga memiliki peluang untuk bertahan dalam jangka panjang. Dengan modal awal Rp. 35.000.000 ketika pertama kali didirikan, kini Depot Cek Nin rata-rata telah mampu menghasilkan omzet Rp. 2.000.000 perharinya.

Menurut Bapak Nico, hal yang membuat depotnya bisa seperti sekarang ini karena depotnya memiliki ciri khas yang membedakan Depot Cek Nin dengan depot-depot lain. Depot Cek Nin memiliki menu andalan “Nasi Campur” dan “Sate Babi” yang selalu menjadi favorit para pelanggannya. Memang benar kebanyakan menu yang ada di Depot Cek Nin adalah menu yang non-halal, namun Bapak Nico tidak pernah khawatir dengan kemungkinan kurangnya konsumen yang datang. Karena menurut Bapak Nico, pangsa pasar yang ditujunya memang bukan kalangan orang Islam, tetapi sebaliknya kalangan non-muslimlah yang diincar Bapak Nico.

Sebagai seorang penganut agama Kristen, Bapak Nico benar-benar menerapkan ajaran agamanya dalam berbisnis. Beliau mengatakan “Tuhan telah memberi saya pekerjaan, maka saya harus membalas kebaikan Tuhan dengan memberikan manfaat bagi orang lain dari pekerjaan ini”. Yang dimaksud dengan “memberikan manfaat” oleh Bapak Nico adalah tidak

hanya dirinya saja yang memperoleh kesejahteraan dari pekerjaan ini, tetapi juga orang lain, yaitu dengan memberikan lapangan pekerjaan dan penghasilan bagi orang yang menjadi karyawannya. Selain itu, dalam hubungan dengan karyawannya, Bapak Nico memiliki prinsip “memanusiakan manusia”, maksudnya perlakukanlah pekerja itu sebagai manusia, bukan sebagai mesin produksi atau sapi perah yang hanya dijadikan sebagai alat untuk meraih keuntungan, tetapi karyawan adalah manusia yang memiliki hak dan kewajiban yang harus dihormati. Prinsip Bapak Nico ini akhirnya mampu melahirkan suasana kekeluargaan di lingkungan bisnisnya yang dilengkapi dengan nilai kejujuran dan welas asih. Bapak Nico juga yakin kalau setiap karyawannya bekerja dengan senang hati dan ikhlas, maka pekerjaan mereka akan maksimal, dan ini tentu akan berdampak baik bagi kemajuan Depot Cek Nin.

Makna bisnis bagi Bapak Nico adalah bagaimana kita bekerja yang bukan hanya untuk keuntungan diri kita sendiri, tetapi juga membawa kesejahteraan bagi orang lain. Bapak Nico mengaku belajar bisnis dari keluarga yaitu mama beliau, kemudian dilanjutkan ketika duduk di bangku kuliah.

Ketika ditanya mengapa kebanyakan orang Tionghoa di Banjarmasin lebih memilih menjadi pebisnis, Bapak Nico menerangkan bahwa itu sudah bawaan dari budaya orang Tionghoa yang ada di Banjarmasin bahkan Indonesia pada umumnya. Karena dulunya orang Tionghoa masuk ke Indonesia memang melalui jalur perdagangan, sehingga

perdagangan atau bisnis sudah tidak bisa lagi dipisahkan dengan orang Tionghoa, baik yang berada di Kota Banjarmasin maupun di Indonesia pada umumnya. (Wawancara dengan Bapak Nico pada tanggal 17 Februari 2020).

7. Informan Ketujuh

Nama : Vita
Jenis kelamin : Perempuan
Tempat tanggal lahir : -
Usia : -
Pendidikan terakhir : SMA
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Jl. Veteran No. 16 RT. 20

Ibu Vita adalah pemilik dari sebuah toko yang menjual buku dan alat tulis kantor yang bernama Sumber Rejeki Abadi. Toko Sumber Rejeki Abadi ini berlokasi di Jl. Veteran No. 16 RT. 20, toko ini didirikan oleh Ibu Vita pada tahun 2004. Adapun alasan Ibu Vita memilih bisnis berjualan buku dan alat tulis kantor karena buku dan alat tulis kantor merupakan barang yang awet dan tidak akan rusak meskipun tidak terjual dalam waktu yang lama. Meskipun demikian, kenyataannya Toko Sumber Rejeki Abadi selalu ramai dikunjungi oleh pelajar dan mahasiswa di Kota Banjarmasin, terlebih lagi ketika tahun ajaran baru penjualan bisa meningkat sampai 20 %.

Sampai sekarang, Ibu Vita telah memiliki delapan orang karyawan yang bertugas membantunya berjualan di toko. Ini membuktikan bahwa usaha

Ibu Vita telah tumbuh menjadi usaha yang relatif besar dan sukses. Menurut Ibu Vita, rahasia dari keberhasilan usahanya ini pertama karena lokasi usaha yang strategis, yang mana di sekitar Toko Sumber Rejeki Abadi tidak ada toko lain yang menjual barang yang serupa, selain itu Toko Sumber Rejeki Abadi juga berdiri di Jl. Veteran yang merupakan salah satu jalan yang sering dilewati masyarakat Kota Banjarmasin, tidak terkecuali pelajar dan mahasiswa. Kedua, karena Ibu Vita menerapkan disiplin yang tinggi dalam berbisnis, beliau selalu buka pukul 07.45 – 21.00 WITA, tidak peduli penjualan sedang banyak atau sedikit, beliau tidak pernah merubah jam kerja tersebut. Dan yang ketiga, karena Ibu Vita selalu berusaha menjaga kepercayaan dan kepuasan pelanggan, beliau selalu berusaha agar tokonya tidak pernah kekurangan persediaan buku atau alat tulis kantor lainnya ketika ada pelanggan yang datang. Karena kalau sekali saja ada pelanggan yang tidak menemukan barang yang dicarinya, tentu pelanggan tersebut akan mencarinya ke toko lain dan hal ini menurut Ibu Vita merupakan suatu kegagalan dalam menjaga kepuasan pelanggan.

Ibu Vita belajar bisnis secara *autodidak*, bagi Ibu Vita bisnis adalah usaha yang dijalankan dengan disiplin. Bagi beliau, seorang pebisnis harus memiliki tekad, kemauan, dan komitmen yang kuat. Jauhi sikap malas karena itu hanya akan menghambat rejeki. Selain itu, sebagai seorang pemeluk agama Buddha, Ibu Vita juga memegang teguh prinsip kejujuran dalam berbisnis, beliau tidak ingin menipu atau melakukan kecurangan kepada orang lain karena beliau sendiri tidak suka ditipu atau dicurangi. Kemudian,

Ibu Vita juga selalu memasang pajangan khas toko-toko orang Tionghoa di toko beliau, yaitu patung kucing “Maneki Neko” yang dipercaya dapat membawa keberuntungan dan kesuksesan. (Wawancara dengan Ibu Vita pada tanggal 19 Februari 2020).

Berdasarkan data yang terkumpul dari ketujuh informan di atas, penulis menemukan kunci sukses pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin adalah sebagai berikut:

1. Lebih memilih membuka usaha sendiri daripada bekerja pada orang lain,
2. Usaha harus disokong oleh modal yang kuat,
3. Pemilihan jenis usaha yang tepat,
4. Pemilihan lokasi usaha yang strategis,
5. Strategi pemasaran yang tepat,
6. Kemampuan melihat peluang usaha jangka panjang,
7. Berani mengambil resiko, namun tetap memiliki perhitungan,
8. Menjaga kepuasan dan kepercayaan konsumen,
9. Rajin menabung,
10. Toleransi dan menghormati hak-hak karyawan,
11. Disiplin,
12. Komitmen dan sungguh-sungguh dalam berbisnis,
13. Menerapkan ajaran agama dalam berbisnis,
14. Menerapkan budaya Tionghoa dalam berbisnis.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kiat bisnis orang Tionghoa di Kota Banjarmasin terdiri dari 5 faktor, yaitu sebagai berikut:

1. Faktor mental,
2. Faktor modal,
3. Faktor etika,
4. Faktor agama,
5. Faktor budaya.

C. Analisis Data

1. Kiat Bisnis Orang Tionghoa di Kota Banjarmasin

Berdasarkan data yang diperoleh dari ketujuh informan, maka penulis menganalisisnya berdasarkan 5 faktor kiat bisnis orang Tionghoa tersebut, yaitu sebagai berikut:

a. Faktor Mental

Hal paling utama yang menjadikan orang Tionghoa di Kota Banjarmasin mampu menjadi pebisnis yang sukses adalah karena mereka memiliki mental pebisnis atau mental raja, bukan mental pekerja. Pebisnis dan pekerja adalah 2 hal yang berbeda, pebisnis adalah orang yang mampu meningkatkan nilai tambah pada sesuatu barang atau keadaan sehingga memiliki nilai jual atau manfaat yang lebih dari sebelumnya (Muhaimin, 2013, hal. 34), sedangkan pekerja berarti orang yang bekerja; orang yang menerima upah atas hasil kerjanya; buruh; karyawan (Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga, 2005, hal. 554). Dari dua definisi

tadi, penulis menyimpulkan bahwa setiap pebisnis sudah pasti merupakan pekerja, karena mereka melakukan pekerjaan berupa bisnis (meningkatkan nilai barang atau manfaat). Namun, tidak semua pekerja adalah pebisnis, karena jika pekerjaan yang dilakukan tersebut adalah berbisnis, maka pekerja tersebut tergolong pebisnis, namun jika pekerjaan tersebut adalah melakukan pekerjaan untuk orang lain (sebagai buruh atau karyawan), maka pekerja tersebut bukan seorang pebisnis. Selain itu, pebisnis memiliki usaha dan penghasilan sendiri, sedangkan pekerja hanya menjalankan usaha dan mengharap gaji dari orang lain.

Meskipun ada beberapa orang Tionghoa di Kota Banjarmasin yang terpaksa menjadi pekerja, namun mereka tidak ingin terus-menerus menjadi pekerja. Menjadi pekerja hanyalah sebagai “batu loncatan”. Mereka menjadi pekerja di samping untuk memenuhi kebutuhan hidup, sekaligus mereka juga menabung untuk mengumpulkan modal guna membuka usaha sendiri. Contoh nyatanya ada kasus Bapak Achi (Informan Keempat) yang rela menjadi kuli bangunan selama 8 tahun hingga mampu membuka Depot Singkawang, juga Ibu Ingdriaty L. (Informan Pertama) yang bekerja sebagai akuntan selama 7 tahun demi mengumpulkan modal untuk membuka usahanya.

Berdasarkan uraian di atas, tampak bahwa faktor mental ini termasuk kiat bisnis yang sifatnya **filosofis (teoritis)** yang mendorong

orang Tionghoa di Kota Banjarmasin untuk lebih memilih menjadi seorang pebisnis daripada menjadi seorang pekerja.

Memiliki mental pebisnis memang sudah menjadi nilai-nilai bisnis bagi orang Tionghoa, diantaranya adalah nilai *zou gong bu chu tou* (pekerja tidak dapat menjadi *tauke*). Pemikiran ini rasional karena pebisnis Tionghoa sadar bahwa dengan sekedar makan gaji tidak dapat menjamin masa depan yang cerah (Muhaimin, Analisis Perbandingan Praktik Etika Bisnis Muslim Banjar dan Etika Cina Di Banjarmasin, 2011, hal. 89-90). Berdasarkan prinsip ini juga, maka orang Tionghoa, contohnya saja Bapak Achi (Informan Keempat), jarang ada yang mau menjadi pegawai negeri yang hidupnya hanya dengan makan gaji dari pemerintah ditambah uang pensiunan ketika pensiun, orang Tionghoa lebih memilih membuka usaha sendiri dengan penghasilan sendiri dan bisnis yang dapat diwariskan ke generasi berikutnya.

b. Faktor Modal

Faktor kedua yang menjadikan pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin mampu meraih kesuksesan adalah karena mereka disokong oleh modal yang kuat. Contoh nyatanya pada kasus Bapak Donny Prawiro Gunawan (Informan Kedua) yang mendapat modal dari kedua orang tua beliau, dan Ibu Serly (Informan Ketiga) yang mendapat modal dari suami beliau. Karena modal yang kuat merupakan fondasi utama dari berdirinya suatu bisnis, jika tidak disokong oleh modal yang kuat, maka sebuah bisnis akan sangat rentan dilanda kegagalan.

Pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin memang kebanyakan sudah memiliki modal yang kuat, entah itu berasal dari keluarga atau usaha sebelumnya. Namun, bagi mereka yang belum memiliki cukup modal, contohnya saja Ibu Ingdriaty L. (Informan Pertama) dan Bapak Achi (Informan Keempat), mereka lebih memilih bekerja pada orang lain terlebih dahulu sembari menabung, kemudian ketika uang yang terkumpul sudah mencukupi dan bisa dijadikan sebagai modal usaha, mereka akan keluar dari pekerjaan tersebut dan memilih untuk membuka usaha sendiri. Hal ini mereka lakukan karena mereka tahu betul betapa pentingnya sebuah modal yang kuat dalam sebuah usaha, sehingga mereka tidak mau sembarangan membuka usaha dengan modal yang pas-pasan apalagi hanya mengandalkan pinjaman semata.

Faktor yang kedua ini bersinergi dengan faktor yang pertama, dimana orang Tionghoa di Kota Banjarmasin memiliki mental atau jiwa pebisnis, bahkan jika mereka tidak memiliki modal yang cukup, mereka rela menjadi pekerja guna mengumpulkan modal yang cukup yang pada akhirnya mereka akan tetap menjadi pebisnis, bukan pekerja.

Berdasarkan uraian di atas, tampak bahwa faktor modal ini merupakan kiat bisnis yang sifatnya **praktis (terapan)**, karena orang Tionghoa di Kota Banjarmasin melakukan berbagai cara untuk mempersiapkan modal bisnisnya, baik itu hasil pemberian dari keluarga atau hasil dari bekerja dan menabung sedikit demi sedikit sampai modal itu terkumpul.

Dalam budaya Tionghoa sendiri, mempersiapkan dan memiliki modal usaha yang kuat bukan merupakan hal yang asing. Salah satu nilai etika bisnis Tionghoa adalah *Jiao ta shi di*, adalah suatu kiasan dan secara harfiah ia bermaksud ‘berpijak di bumi nyata’. Bahasa kiasan ini berguna untuk mengingatkan seseorang supaya melakukan sesuatu dengan bersungguh-sungguh, tidak mengambil jalan pintas dan memastikan langkah yang dilaksanakan adalah kokoh dan praktikal (Muhaimin, Analisis Perbandingan Praktik Etika Bisnis Muslim Banjar dan Etika Cina Di Banjarmasin, 2011, hal. 84). Nilai tersebut tentunya diterapkan dalam hal mempersiapkan modal dari sebuah bisnis.

c. Faktor Etika

Faktor ketiga yang menjadi kunci sukses pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin adalah etika bisnis yang mereka jalankan. Faktor etika ini termasuk kiat bisnis yang **sifatnya praktis**. Adapun etika bisnis yang dijalankan oleh pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Pemilihan jenis usaha yang tepat,
- 2) Pemilihan lokasi usaha yang strategis,
- 3) Strategi pemasaran yang tepat
- 4) Kemampuan melihat peluang usaha jangka panjang,
- 5) Berani mengambil resiko, namun tetap memiliki perhitungan,
- 6) Menjaga kepuasan dan kepercayaan konsumen,

- 7) Rajin menabung,
- 8) Toleransi dan menghormati hak-hak karyawan,
- 9) Disiplin,
- 10) Komitmen dan sungguh-sungguh dalam berbisnis.

Etika bisnis yang dimiliki oleh pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin di atas memang bukan merupakan hal yang baru dalam budaya Tionghoa pada umumnya. Hal ini dapat dilihat sebagai berikut:

- 1) Pemilihan jenis usaha yang tepat, pemilihan lokasi usaha yang strategis, strategi pemasaran yang tepat, kemampuan melihat peluang usaha jangka panjang, berani mengambil resiko, namun tetap memiliki perhitungan telah diajarkan dalam enam belas prinsip berbisnis dengan baik (*Sixteen principles of good business* dari Tao Chu Kung, yaitu “jangan menyia-nyiakan kesempatan, penangguhan menghilangkan peluang” (Muhaimin, Analisis Perbandingan Praktik Etika Bisnis Muslim Banjar dan Etika Cina Di Banjarmasin, 2011, hal. 76-77),
- 2) Menjaga kepuasan dan kepercayaan konsumen, telah diajarkan dalam enam belas prinsip berbisnis dengan baik (*Sixteen principles of good business* dari Tao Chu Kung, yaitu “ramah kepada setiap orang, ketidaksabaran mendatangkan kerugian” (Muhaimin, Analisis Perbandingan Praktik Etika Bisnis Muslim Banjar dan Etika Cina Di Banjarmasin, 2011, hal. 76-77),

- 3) Rajin menabung, telah diajarkan dalam enam belas prinsip berbisnis dengan baik (*Sixteen principles of good business* dari Tao Chu Kung, yaitu “hemat dalam pengeluaran, pemborosan menghabiskan modal” (Muhaimin, Analisis Perbandingan Praktik Etika Bisnis Muslim Banjar dan Etika Cina Di Banjarmasin, 2011, hal. 76-77),
- 4) Toleransi dan menghormati hak-hak karyawan, telah diajarkan dalam enam belas prinsip berbisnis dengan baik (*Sixteen principles of good business* dari Tao Chu Kung, yaitu “adil dan tidak pilih kasih terhadap karyawan, prasangka menimbulkan kemalasan” (Muhaimin, Analisis Perbandingan Praktik Etika Bisnis Muslim Banjar dan Etika Cina Di Banjarmasin, 2011, hal. 76-77),
- 5) Disiplin, komitmen, dan bersungguh-sungguh dalam bisnis telah diajarkan dalam ajaran filsafat Konfusius yang mengajarkan bahwa jika ingin menjadi kaya mestilah melakukan kerja keras. Barangsiapa yang malas, maka ia tidak mungkin memiliki harta kekayaan karena kekayaan itu hanya didapat dengan kerja keras secara terus-menerus dan konsisten (Muhaimin, Analisis Perbandingan Praktik Etika Bisnis Muslim Banjar dan Etika Cina Di Banjarmasin, 2011, hal. 74-75).

d. Faktor Agama

Tidak bisa dipungkiri memang, bahwa faktor agama sedikit banyaknya juga berpengaruh pada pebisnis Tionghoa di Kota

Banjarmasin. Sebut saja Ibu Ingdriaty L. (Informan Pertama) yang menerapkan ajaran agama Buddha dalam berbisnis, diantaranya bersikap jujur dan tidak pilih kasih. Ibu Serly (Informan Ketiga) yang menerapkan ajaran agama Buddha dalam berbisnis, diantaranya bersikap jujur dan tolong menolong. Bapak Achi (Informan Keempat) yang menerapkan ajaran agama Buddha dalam berbisnis, diantaranya bersikap jujur dan saling menghormati. Bapak Nico (Informan Keenam) yang menerapkan ajaran agama Kristen dalam berbisnis, diantaranya dengan bersikap jujur, welas asih, serta menjadikan bisnis sebagai sarana untuk menolong dan mensejahterakan orang lain. Dan Ibu Vita (Informan Ketujuh) menerapkan ajaran agama Buddha dalam berbisnis, diantaranya bersikap jujur, tidak curang, dan jangan melakukan hal yang kita sendiri tidak ingin orang lain melakukannya pada kita. Ini membuktikan bahwa mayoritas pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin menerapkan ajaran agama yang dianutnya dalam bisnis yang dijalankannya.

Menjalankan perintah agama seperti bertindak jujur, saling menghormati, dan tolong-menolong yang diterapkan pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin menunjukkan bahwa faktor agama ini termasuk kiat bisnis yang **sifatnya praktis (terapan)**.

Dari kelima informan di atas, nampak jelas bahwa ajaran kejujuranlah yang paling dominan dan selalu diterapkan. Memang semua agama mengajarkan umatnya untuk bersikap jujur. Dalam ajaran Filasat Tao Chu Kung, kejujuran menjadi salah satu dari enam belas prinsip

berbisnis dengan baik (*sixteen principles of good business*), yang memerintahkan untuk bersikap bijaksana dan jujur dalam usaha, yaitu “bijaksana dan jujur dalam usaha, manajemen buruk membuka peluang korupsi” (Muhaimin, Analisis Perbandingan Praktik Etika Bisnis Muslim Banjar dan Etika Cina Di Banjarmasin, 2011, hal. 76-77).

Kemudian sikap saling menghormati atau toleransi, tolong-menolong, dan saling mengasihi juga merupakan hal yang umum dalam budaya Tionghoa. Sikap saling menghormati, tolong-menolong, dan saling mengasihi merupakan cerminan dari ajaran kemanusiaan, di mana *ren* (kemanusiaan) merupakan salah satu dari nilai-nilai etika bisnis Tionghoa, yang mengajarkan untuk menerapkan praktik positif kemanusiaan dengan pebisnis lain, konsumen, pekerja, atau urusan bisnis yang melibatkan keuangan. Praktik positif tersebut berlandaskan pada *golden rule* ahli konfusius yaitu “Jangan melakukan sesuatu yang anda sendiri tidak suka orang lain melakukan kepada anda” (Muhaimin, Analisis Perbandingan Praktik Etika Bisnis Muslim Banjar dan Etika Cina Di Banjarmasin, 2011, hal. 90-91).

e. Faktor Budaya

Faktor budaya juga mempengaruhi kegiatan bisnis Orang Tionghoa di Kota Banjarmasin. Selain budaya Tionghoa yang memiliki kebiasaan berdagang, kebiasaan memajang patung kucing Maneki Neko juga sering diterapkan pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin (Informan Pertama, Kedua, Ketiga, Keempat, dan Ketujuh).

Maneki Neko adalah boneka atau patung kucing yang duduk dan melambaikan satu kaki depannya. Maneki Neko berasal dari mitos dan kepercayaan yang berkembang di Negara Jepang. Bagi orang Jepang, kucing adalah hewan teramat istimewa. Bahkan, konon orang Jepang lebih memilih memelihara kucing dibanding memelihara anjing. Para kaisar yang pernah menduduki tahta pemerintahan, konon selalu memelihara kucing. Ini dikarenakan adanya mitos turun-temurun yang menyatakan bahwa kucing adalah hewan kesayangan Dewa *Amaterasu*, dewa matahari. Sebagai hewan kesayangan Dewa, kucing sering turun ke dunia manusia untuk mengamati kehidupan para manusia dan melaporkan segala yang dilihatnya itu kepada para dewa. Jika ia menemukan orang yang berhati mulia namun sangat miskin, ia akan melaporkannya kepada Dewa Kemakmuran agar orang baik tersebut diberi rahmat berupa rejeki. Dari mitos ini pulalah lahir boneka "*Maneki Neko*", yaitu boneka atau patung kucing yang duduk dan melambaikan satu kaki depannya. Kita sering melihat patung seperti ini di toko-toko. Patung ini adalah simbol rejeki atau kemakmuran, karena orang Jepang percaya bahwa kucing itu mendatangkan rejeki. Mitos ini tidak hanya dipercaya oleh orang Jepang saja, tapi juga oleh orang-orang Tionghoa yang dikenal sebagai pedagang ulung (Hasibuan, 2009, hal. 3-4).

Kebiasaan pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin memajang patung "*Maneki Neko*" di tempat usaha mereka termasuk kiat bisnis yang

praktis, namun sekaligus juga bersifat **filosofis** karena kepercayaan dan mitos yang diyakini di dalamnya.

2. Kiat Bisnis Orang Tionghoa di Kota Banjarmasin menurut Ekonomi Islam

Berdasarkan penjabaran 5 faktor kiat bisnis orang Tionghoa di Kota Banjarmasin di atas, penulis kemudian menganalisisnya menggunakan tinjauan ekonomi Islam sebagai berikut.

a. Faktor Mental

Dalam ekonomi Islam, memiliki mental kewirausahaan sesuai dengan **etos kerja bisnis Islam**, di mana etos kerja bisnis Islam mengajarkan untuk besikap *leadership* dan *entrepreneur*. *Leadership* artinya memiliki jiwa kepemimpinan (*khalifah fil ardi*) yang berarti mengambil peran sebagai pemimpin dalam kehidupan di muka bumi (Abdullah, 2014, hal. 94). Termasuk dalam hal bisnis, menjadi pemimpin dalam bisnis yaitu dengan menjadi pengusaha yang memimpin dan menyediakan lapangan pekerjaan bagi orang lain.

Etos kerja bisnis Islam juga mengajarkan umatnya untuk memiliki jiwa *entrepreneur* (wirausaha). Hal tersebut diperlukan karena ia mempunyai tanggung jawab moral untuk memajukan usaha (kegiatan ekonomi) yang dilaksanakannya dan kesejahteraan orang-orang yang dipimpinya

Firman Allah dalam QS. An-Nisa ayat 9 sebagai berikut:

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ

فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan Perkataan yang benar.” (QS. An-Nisa: 9) (Abdullah, 2014, hal. 96-97)

Serta dalam hadits Rasulullah Saw. berikut:

حَدَّثَنَا يَزِيدُ حَدَّثَنَا الْمَسْعُودِيُّ عَنْ وَائِلِ أَبِي بَكْرٍ عَنْ عَبَّاسِ بْنِ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ
عَنْ جَدِّهِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ قَبِلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ
وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

“Rasulullah Saw. ditanya: “usaha apa yang paling baik ?” Beliau menjawab: “usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan jual beli yang baik.” (HR. Imam Ahmad dalam Musnad Imam Ahmad No. 16628).

b. Faktor Modal

Dintinjau dari perspektif ekonomi Islam, memiliki modal yang kuat dalam sebuah usaha sesuai dengan **aktivitas ekonomi dalam bisnis Islam**, khususnya **aktivitas produksi yang di dalamnya terdapat faktor modal**. Pentingnya modal dalam kehidupan manusia ditunjukkan dalam QS. Ali-Imran ayat 14 yang berbunyi:

زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ

مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ۗ ذَٰلِكَ

مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْبُ الْمَاءِ ۗ

“Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, Yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).” (QS. Ali Imran: 14)

Rasulullah juga pernah menyarankan agar umat Islam bekerja meskipun sekadar mencari kayu bakar di hutan yang dapat dijadikan

sebagai bahan baku (modal) yang berupa *variable asset*, sebagaimana dalam sabdanya:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، يَقُولُ: «لَأَنْ يَغْدُوَ أَحَدُكُمْ، فَيَحْطَبَ عَلَى ظَهْرِهِ، فَيَتَصَدَّقَ بِهِ وَيَسْتَعْنِيَ بِهِ مِنَ النَّاسِ، خَيْرٌ لَهُ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ رَجُلًا، أَعْطَاهُ أَوْ مَنَعَهُ ذَلِكَ، فَإِنَّ الْيَدَ الْعُلْيَا أَفْضَلُ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى، وَأَبْدَأُ بِمَنْ تَعُولُ»

“Dari Abu Hurairah r.a., katanya, aku mendengar Rasulullah Saw. bersabda, “Hendaklah seseorang di antara kalian berangkat pagi-pagi sekali mencari kayu bakar, lalu bersedekah dengannya dan menjaga diri (tidak meminta-minta) dari manusia lebih baik daripada meminta kepada seseorang baik diberi ataupun tidak. Tangan di atas lebih baik daripada tangan di bawah. Mulailah (memberi) kepada orang yang menjadi tanggung jawabmu.” (HR. Muslim). (Idri, 2015, hal. 90-92).

c. Faktor Etika

Etika bisnis yang diterapkan orang Tionghoa di Kota Banjarmasin sudah diajarkan dalam ekonomi Islam. Yang mana etika-etika bisnis tersebut sesuai dengan **aktivitas ekonomi dalam bisnis Islam, pemasaran dalam bisnis Islam, larangan dalam bisnis Islam, etika bisnis Islam, dan etos kerja bisnis Islam.** Berikut penjelasannya:

- 1) Pemilihan jenis usaha yang tepat, pemilihan lokasi usaha yang strategis, kemampuan melihat peluang usaha jangka panjang, dan keberanian mengambil resiko, semua itu menggambarkan

manajemen perencanaan yang baik. Manajemen perencanaan yang baik merupakan bagian dari **aktivitas ekonomi dalam bisnis Islam**, khususnya **aktivitas produksi yang salah satu faktornya adalah faktor organisasi atau manajemen**. Dalam islam, pentingnya perencanaan dapat dilihat pada hakikat bahwa Allah sendiri adalah pelindung dan perencana yang terbaik, sebagaimana disebutkan dalam QS. Ali Imran ayat 173 sebagai berikut:

الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشَوْهُمْ

فَزَادَهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ

“(Yaitu) orang-orang (yang mentaati Allah dan Rasul) yang kepada mereka ada orang-orang yang mengatakan: “Sesungguhnya manusia telah mengumpulkan pasukan untuk menyerang kamu, karena itu takutlah kepada mereka”, Maka Perkataan itu menambah keimanan mereka dan mereka menjawab: “Cukuplah Allah menjadi penolong Kami dan Allah adalah Sebaik-baik Pelindung”. (QS. Ali Imran: 173) (Shaffat, 2015, hal. 94)

Perencanaan dalam bisnis syariah merupakan suatu keharusan yang mau tidak mau harus dibuat karena memang diperlukan sebagai acuan kegiatan yang dilakukan dalam berbisnis.

Sebagaimana dapat dipahami dari makna ayat Al-Qur'an berikut ini:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۖ

وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Hasyr: 18)

Selain dari makna ayat tersebut juga dapat dipahami dari makna hadis Nabi Muhammad Saw, yang artinya sebagai berikut:

“Jika engkau ingin mengerjakan sesuatu pekerjaan maka pikirkanlah akibatnya, maka jika perbuatan tersebut baik, ambillah dan jika perbuatan tersebut jelek, maka tinggalkanlah” (HR. Ibnu Mubarak) (Abdullah, 2014, hal. 119),

- 2) Strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan **pemasaran dalam bisnis Islam**. Dalam Islam, pemasaran dilakukan melalui komunikasi dan silaturahmi dalam rangka untuk memperkenalkan produk dan barang dagangan. Rasulullah pernah kedatangan seorang laki-laki yang selalu ditolak oleh kerabatnya untuk menyambung

hubungan silaturahmi, tetapi ia tetap bersabar menyambung tali silaturahmi itu, sebagaimana dalam hadis Rasulullah Saw. yang diriwayatkan Abu Hurairah berikut:

يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّ لِي قَرَابَةً أَصْلُهُمْ وَيَقْطَعُونِي وَأُحْسِنُ إِلَيْهِمْ وَيُسَيِّئُونَ إِلَيَّ
وَأَحْلِمُ عَنْهُمْ وَيَجْهَلُونَ عَلَيَّ. فَقَالَ: لَئِنْ كُنْتَ كَمَا قُلْتَ فَكَأَنَّمَا تُسِفُّهُمْ أَمْلًا وَلَا
يَزَالُ مَعَكَ مِنَ اللَّهِ ظَهِيرٌ عَلَيْهِمْ مَا دُمْتَ عَلَى ذَلِكَ

“Wahai Rasulullah, sesungguhnya aku mempunyai kerabat. Aku selalu menyambung hubungan baik, tapi mereka selalu memutuskannya. Aku berbuat baik kepada mereka tapi mereka selalu berbuat buruk kepadaku. Aku selalu bersikap bijak kepada mereka tetapi mereka selalu berbuat bodoh kepadaku.”
Rasulullah bersabda, *“Seandainya keadaannya seperti yang kamu katakan, maka seakan-akan mereka itu minum abu panas. Allah senantiasa memberikan pertolongan kepadamu selama kamu selalu dalam keadaan seperti itu.”* (HR. Muslim, Abu Dawud, dan Ahmad).

Hadis di atas menunjukkan bahwa ada seorang sahabat Nabi yang begitu gigih berjuang menyambung tali silaturahmi, meskipun selalu ditolak oleh keluarga yang akan dihubungi. Rasulullah menyetujui sikap sahabat tersebut dan menyatakan bahwa Allah akan memberikan pertolongan kepadanya selama ia mempertahankan sikap itu. Sikap dan perilaku sahabat ini layak ditiru oleh seorang pelaku pemasaran. Ada beberapa pelajaran

yang dapat dipetik dari sikap tersebut, terutama bagi orang yang ingin sukses dalam melakukan pemasaran. Pertama, sabar dalam melaksanakan tugas meskipun selalu mendapat rintangan dan hambatan. Kedua, tekun dan tabah. Ketiga, tidak marah meskipun diperlakukan kasar dan tidak manusiawi. Keempat, senantiasa menjaga akhlak mulia dalam menghadapi orang lain, baik orang itu menyukai maupun tidak menyukainya. Kelima, suka memaafkan orang-orang yang melakukan kekhilafan. Dan keenam, bersikap lemah lembut kepada semua orang termasuk kepada calon pelanggan (Shaffat, 2015, hal. 261-269).

Seorang pemasar juga harus mempunyai banyak relasi agar mudah dalam memasarkan produk atau jasa. Dalam Islam dikenal dengan istilah silaturahmi, sebagaimana yang disebutkan dalam hadis lain yang diriwayatkan oleh Anas bin Malik Rasulullah Saw. juga bersabda:

مَنْ سَرَّهُ أَنْ يُبْسَطَ لَهُ فِي رِزْقِهِ أَوْ يُنْسَأَ لَهُ فِي أَثَرِهِ فَلْيَصِلْ رَحِمَهُ

“Barangsiapa ingin agar rezekinya dilapangkan dan pengaruhnya diluaskan, maka hendaklah ia menyambung tali silaturahmi.” (HR. al- Bukhari dan Muslim). (Shaffat, 2015, hal. 270)

Lebih jauh lagi, Islam juga melarang *khalabah* atau pemasaran yang mengandung unsur penipuan dan menyesatkan pembelinya (Mardani, Hukum Bisnis Syariah, 2014, hal. 56),

3) Menjaga kepuasan dan kepercayaan konsumen merupakan tujuan dari **larangan dalam bisnis Islam**. Dalam bisnis Islam, kepuasan pelanggan sangat diutamakan, terbukti dari banyaknya larangan yang berhubungan dengan kepuasan pelanggan, seperti larangan riba, larangan berbuat *tadlis* (penipuan/menyembunyikan cacat barang), larangan transaksi yang mengandung gharar, larangan berbuat *ghabn* (tindak penipuan/mengurangi takaran), larangan *ikrah* (pemaksaan), larangan berbuat *ikhthikar* (penimbunan), larangan berbuat *talaqqi al-rubban* (mencegat pedagang sebelum sampai ke pasar), larangan berbuat *risywah* (menyuap/menyogok), larangan berbuat zalim, larangan berbuat *gulul* (gratifikasi), larangan dari komisi yang diharamkan, larangan melakukan korupsi, larangan wanprestasi/ingkar janji, larangan bisnis yang berbentuk perjudian, larangan menjual barang haram, larangan mengambil untung secara berlebihan, larangan bersifat boros dan kemewahan, larangan merugikan orang lain, larangan berbuat *najasyi* (menawar harga tanpa memiliki maksud untuk mengambil kiriman komoditas), larangan *ghisysy* (jual beli dengan menyembunyikan cacat barang), larangan menjual barang yang digunakan untuk maksiat, dan larangan *khalabah* (pemasaran yang menyesatkan),


- 4) Rajin menabung sesuai dengan **aktivitas ekonomi dalam bisnis Islam**, khususnya **aktivitas konsumsi**. Rasulullah melarang sikap rakus dan menganjurkan sikap hemat. Sebagaimana sabdanya:

عَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنِ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ طَعَامُ الْإِثْنَيْنِ كَافِي الثَّلَاثَةِ وَطَعَامُ الثَّلَاثَةِ كَافِي الْأَرْبَعَةِ

“Diriwayatkan dari Abu Hurairah katanya, Rasulullah Saw. bersabda: makanan dua orang cukup untuk tiga orang, dan makanan tiga orang cukup untuk empat orang.” (HR. Muslim) (Shaffat, 2015, hal. 100)

Islam selain melarang bersikap boros atau berlebihan, juga melarang bersikap kikir atau pelit, Islam mengajarkan untuk hidup sederhana dan hemat, salah satunya dengan menabung. Sebagaimana firman Allah Swt. dalam surah al-Furqan ayat 67 berikut:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ

قَوَامًا 

“Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah

(pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.”

(QS. Al-Furqan : 67) (Shaffat, 2015, hal. 109),

- 5) Toleransi dan menghormati hak-hak karyawan sesuai dengan **etika bisnis Islam**. Islam mengajarkan untuk menghormati karyawan. Sebagaimana pada hadis Rasulullah Saw. berikut:

ثَلَاثَةٌ أَنَا خَصْمُهُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ : رَجُلٌ أُعْطِيَ بِي ثُمَّ غَدَرَ، وَرَجُلٌ بَاعَ حُرًّا فَأَكَلَ ثَمَنَهُ، وَرَجُلٌ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَاسْتَوْقَى مِنْهُ وَلَمْ يُعْطِ أَجْرَهُ

(Al-Asqalani, 1372-1449, hal. 538)

- 6) Disiplin, komitmen, dan bersungguh-sungguh sesuai dengan **etos kerja bisnis Islam**. Disiplin adalah kemampuan untuk mengendalikan diri dan tetap taat walaupun dalam situasi yang menekan. Orang yang memiliki sifat disiplin sangat berhati-hati mengelola pekerjaannya, serta penuh tanggung jawab mematuhi kewajibannya. Nabi Muhammad Saw. merupakan contoh pemimpin yang berhasil membangun disiplin pada diri umatnya. Beliau selalu satu langkah lebih dahulu di depan. Beliau tidak akan mengatakan sesuatu begini dan begitu melainkan beliau sudah lebih dahulu melakukannya. Jadi Rasulullah Saw. mengajarkan untuk memulai disiplin dari diri sendiri (*ibda binafsik*), beliau mengajarkan disiplin bukan hanya dengan bicara (*bil lisan*) tetapi juga dengan perbuatan (*bil hal*) (Abdullah, 2014, hal. 89-92).

Komitmen (*i'tiqad*) adalah keyakinan yang mengikat seseorang sedemikian kukuhnya dan menggerakkan perilakunya menuju ke arah tertentu yang diyakininya. Orang yang mempunyai komitmen yang kuat terhadap pilihan pekerjaannya adalah orang yang paling merasakan kepuasan dari pekerjaannya dan paling rendah tingkat stresnya. Dalam komitmen terbangun sebuah tekad, keyakinan yang melahirkan vitalitas yang penuh gairah. Orang yang memiliki sifat komitmen akan bersungguh-sungguh dan tidak mengenal kata menyerah. karena komitmen adalah soal tindakan, kesungguhan, dan kesinambungan. Rasulullah Saw. mengajarkan umatnya agar bersungguh-sungguh dan rajin bekerja. Bahkan Nabi Daud As. Bekerja dan memenuhi kebutuhan hidupnya dari pekerjaan atau hasil buah tangannya, sebagaimana dinyatakan dalam hadis berikut:

الْمُقَدَّامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ))

“Dari Miqdam r.a. dari Rasulullah Saw. ia bersabda “Tidaklah seseorang makan makanan yang lebih baik daripada makan hasil kerjanya sendiri dan sesungguhnya Nabi Daud As. Makan dari hasil buah tangan (pekerjaan)-nya sendiri.” (HR. al-Bukhari). (Shaffat, 2015, hal. 297).

d. Faktor Agama

Nilai-nilai keagamaan yang diterapkan pebisnis Tionghoa di Kota Banjarmasin seperti kejujuran, saling menghormati, dan tolong-menolong sesuai dengan **prinsip bisnis Islam dan etika bisnis Islam**. Dalam bisnis Islam, kejujuran merupakan hal yang sangat penting. Menurut Quraish Shihab, kejujuran merupakan salah satu dari prinsip bisnis Islam yang berkaitan dengan moral pebisnis (Mardani, Hukum Bisnis Syariah, 2014, hal. 33-34).

Dalam Islam, saling menghormati, tolong-menolong, dan saling mengasihi juga sudah diajarkan. Contohnya saling menghormati dan saling mengasihi sejalan dengan nilai-nilai etika bisnis Islam yang dikemukakan oleh Yusuf Qardhawi, yaitu menegakkan toleransi dalam persaudaraan dan menerapkan kasih sayang (Mardani, Hukum Bisnis Syariah, 2014, hal. 27-29). Kemudian saling tolong-menolong sejalan dengan nilai harta adalah milik Allah pada prinsip bisnis Islam yang juga dikemukakan oleh Yusuf Qardhawi. Di mana harta di tangan pengusaha muslim harus memiliki fungsi sosial. (Mardani, Hukum Bisnis Syariah, 2014, hal. 33-34).

e. Faktor Budaya

Menurut analisa penulis, budaya orang Tionghoa di Kota Banjarmasin yang sering memajang patung Maneki Neko sebagai upaya dan simbol pengharapan untuk kemurahan rezeki, mirip dengan budaya

orang Islam yang sering memasang tulisan “Ayat Seribu Dinar” di rumah-rumah atau warung mereka. Ayat seribu dinar merupakan amalan yang masyhur dalam hal berkaitan rezeki dan perlindungan diri. Banyak yang mengamalkan ayat ini untuk tujuan meminta agar Allah Swt. mengaruniakan kemurahan rezeki, kemudahan dan penyelesaian masalah. Tetapi haruslah mengamalkannya secara beristiqamah. Syaratnya haruslah diamalkan dengan cara membacanya sebanyak tiga kali setiap habis sholat lima waktu, dengan pengharapan yang tinggi kepada Allah, serta berprasangka baik kepada Allah. Dengan ikhtiar disertai tawakkal kepada Allah, maka hati akan menjadi tenang dan tentram, serta ridho atas segala kehendak-Nya (Wahyuni, 2017, hal. 3).

Jadi, dapat disimpulkan bahwa kedua budaya ini memiliki kemiripan dari segi **filosofisnya**, namun berbeda dari segi **praktis atau penerapannya**.