

# **RAHASIA SUKSES BISNIS ORANG 'HALABIU'**

Model Penerapan Ekonomi Islami Pebisnis Lokal



DR. Muhaimin, SAg., M.A.

*Rahasia Sukses*  
**Bisnis**  
*Orang* **'Halabiu'**  
Model Penerapan Ekonomi Islami Pebisnis Lokal

Sambutan:

Ust. Dr. H. Miftahur Rahman El-Banjary, M.A.

**LKIS**

**RAHASIA SUKSES BISNIS ORANG 'HALABIU'**

Model Penerapan Ekonomi Islami Pebisnis Lokal

@2013, Muhaimin

Edisi Revisi

All right reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau keseluruhan buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit

xiv + 164 hal; 15 x 23 cm

ISBN : 978-602-72813-3-2

Kata Sambutan : Ust. Dr. H. Miftahur Rahman El-Banjary, M.A.

Layout / Cover : Ahmat

Desain Ilustrasi : Hammus Creativeland

Penerbit :

**PT. LKiS Pelangi Aksara**

Salakan Baru No. 1 Sewon Bantul

Jl. Parangtritis Km 4.4 Yogyakarta

Telp : (0274) 387194

Faks : (0274) 417762

Http : //www.lkis.co.id

Email : lkis@lkis.com

Anggota IKAPI

Cetakan II: September 2015

Percetakan:

**PT. LKiS Printing Cemerlang**

Salakan Baru No. 1 Sewon Bantul

Jl. Parangtritis Km 4.4 Yogyakarta

Telp : (0274) 387194, 0822 4269 7136

Email : lkis.printing@yahoo.com



## KATA PENGANTAR PENULIS

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

الحمد لله رب العالمين وبه نستعين على أمور الدنيا والدين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

**SEGALA** puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Swt. yang telah memberikan kesabaran dan kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan buku ini dengan baik. Salawat dan salam tak lupa penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad Saw., pejuang yang ma'sum yang selalu berusaha menyampaikan risalah ketuhanan bagi seluruh umat manusia di muka bumi.

Penyusunan buku ini dimaksudkan untuk menambah khazanah keilmuan dan pengembangannya, khususnya dalam bidang ekonomi Islam, yang hingga kini tetap aktual. Bentuk kontribusi yang dapat diberikan oleh buku ini berupa bukti empirik mengenai rahasia kesuksesan bisnis wirausahawan Muslim Alabio. Selain untuk pengembangan khazanah keilmuan, penyusunan buku ini juga dimaksudkan untuk mensosialisasikan nilai-nilai ekonomi Islam ke tengah-tengah masyarakat.

Terselesaikannya buku ini tidak dapat lepas dari adanya bantuan berbagai pihak. Sehubungan dengan hal itu, penulis menyampaikan terima kasih yang tiada terhingga dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada pihak-pihak berikut.

## *Rahasia Sukses Bisnis Orang 'Halabiu'*

1. Bapak Dr. H. Muhammad Syafii Antonio, MEd dan Bapak H. Juni Rif'at, yang telah bersedia untuk memberikan testimoni dalam penerbitan buku ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. Musa Asy'arie, selaku orang yang telah membimbing penulis dengan penuh kearifan dan kebijaksanaan, di samping senantiasa memberikan keyakinan bahwa penulis pasti mampu menyelesaikan buku ini dalam waktu yang tidak terlalu lama;
3. Bapak Dr. Muhammad Fakhri Husein, S.E., M.Si., selaku orang yang telah memberikan masukan-masukan yang sangat berharga bagi penulis, baik secara teknis, materi, maupun metodologi. Beliau yang telah bersedia membimbing penulis dengan teliti dan sabar hingga terselesaikannya buku ini;
4. Bapak Prof. Dr. Hadri Kusuma, M.B.A., yang banyak mengilhami penulis, khususnya aspek penguatan metodologi. Di samping itu, beliau banyak melakukan bimbingan dan koreksi terhadap buku ini;
5. Bapak Dr. Misnen Ardiansyah, S.E., M.Si. dan Bapak Drs. Agus Triyanta, M.A., M.H., Ph.D., mereka banyak berkontribusi dalam menyempurnakan kekurangan-kekurangan yang terdapat dalam buku ini sehingga buku ini menjadi layak untuk diterbitkan;
6. Ayahanda Abdul Khair Naseri (alm) dan Ibunda Fatmah atas segala pengorbanannya, baik moral maupun material, sehingga penulis berhasil menempuh jenjang pendidikan tertinggi, sementara mereka hanya bisa menamatkan sekolah pada jenjang SLTA. Oleh karena itu, buku ini penulis dedikasikan kepada keduanya sebagai bakti anak kepada orang tuanya. Mudah-mudahan pengorbanan mereka tidak sia-sia.
7. Kedua mertuaku, Ayahanda Burhansyah dan Ibunda Siti Jamidah, yang turut memberikan semangat dan doa kepada penulis. Semoga Allah Swt. memberikan pahala yang setimpal kepada keduanya.

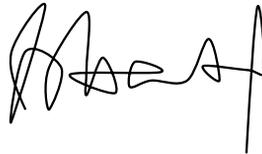
8. Seluruh keluargaku; istriku Jumiati, S.Ag.; anak-anakku Muhammad Rajib Mubarak dan Soraya Azizah; saudara-saudaraku Alfi Syahrin, S.Sos. (kakak), Lukmanul Hakim (kakak), Lailatul Huda (adik), dan Rahmawati (adik); yang telah mendukung dan memberikan perhatian mereka kepada penulis. Secara khusus penulis juga menyampaikan permohonan maaf karena penelitian dan penulisan buku ini telah merampas hak kasih sayang dan kebersamaan dengan mereka.

Jasa dan amal bakti yang telah mereka berikan semoga mendapat balasan sebaik-baik balasan dari Allah Swt., *jazakumullah khair al-jaza'i*. terselesaikannya buku ini bukan berarti sudah sempurna tanpa kekurangan, karena keterbatasan penulis, belum semuanya dapat diwujudkan. Sehubungan dengan itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang positif dan konstruktif demi penyempurnaannya.

Akhir kata, penulis berharap mudah-mudahan buku ini bermanfaat bagi diri penulis, para wirausahawan Muslim, para pengkaji ekonomi Islam, serta para pemerhati dunia perdagangan dan kewirausahaan. Selebihnya, penulis juga berharap semoga buku ini dapat bermanfaat bagi bangsa, negara, dan agama. *Amin ya rabba al-'alamin*.

Yogyakarta, September 2015

Penulis,



DR. Muhaimin, S.Ag., M.A.



## KATA SAMBUTAN

**UST. DR. H. MIFTAHUR RAHMAN EL-BANJARY, M.A**

*(Penulis Buku-Buku National Bestseller, Motivator Muda Indonesia, Entrepreneur dan Dirut PT. MCM Tour & Travel)*



**MESKIPUN** bukan menjadi sebuah titik ukur dan standar untuk menilai keberhasilan sebuah bisnis, karakteristik suatu masyarakat atau etnis tertentu tidak dapat dipungkiri –sedikit banyaknya- membawa pengaruh dan dampak bagi keberhasilan dunia bisnis yang mereka jalankan. Disamping pengaruh historis, kultur budaya, *mindset* juga memiliki peran yang besar dalam pembentukan karakteristik para pelaku bisnis itu. Hal ini menjadi sebuah hipotesa serta fakta yang tak terbantahkan.

Sebagai contoh, semenjak ratusan tahun yang lalu, kita mengenal tiga bangsa yang menjadi pelaku dan penguasa ekonomi dunia yang tersebar ke seluruh dunia. Mereka adalah para Taipan yang berasal dari pedagang bangsa Arab, Cina dan India. Karakteristik ketiga bangsa besar ini ternyata memiliki pengaruh besar dalam keberhasilan mereka mengembangkan dan memajukan bisnis mereka, sehingga mereka menguasai serta memiliki peran yang besar dalam bidang perekonomian dunia.

Di Indonesia, kita juga menemukan beberapa etnis yang dikenal piawai dalam hal berbisnis. Diantaranya para pelaku bisnis dari Padang Sumatera Barat yang sering kita kenal dengan istilah Pedagang Padang. Di bidang kuliner misalnya, orang Padang memiliki slogan dan prinsip “Dimana langit dijunjung, dimana bumi dipijak, disana harus ada warung padang.” Lihat

saja, dimana ada orang Padang, maka di sanalah ada Warung Padang.

Karakteristik berbisnis orang Padang ternyata memiliki pengaruh yang kuat yang berasal dari *mindset* dan kultur dari para pedagang Cina. Hingga akhirnya mereka mampu mendominasi sistem perekonomian baik di bidang kuliner khususnya "Warung Padang" yang tersebar ke seluruh Nusantara. Maupun pelaku bisnis di bidang tekstil yang mendominasi Tanah Abang hingga ke mancanegara.

Di masyarakat suku Banjar pun kita pun menemukan keunikan dan kemiripan karakteristik yang tidak jauh berbeda. Pada masyarakat Banjar kita mengenal para pebisnis sukses yang berasal dari Alabio. Mereka merupakan sub-etnis masyarakat Banjar yang lebih dikenal dengan sebutan "Para Pedagang Halabio".

Dalam hal prinsip-prinsip berbisnis, terdapat kesamaan dan kemiripan antara karakteristik bisnis orang Alabio dengan orang Padang yang sejatinya merupakan warisan dari prinsip berbisnis para Taipan Cina. Namun pada saat yang sama juga, karakteristik bisnisnya juga memiliki pengaruh dan kesamaan dengan karakteristik pedagang Arab.

Tampaknya para pengusaha Alabio memiliki karakteristik yang lebih unik, karena mereka memadukan antara karakteristik pedagang Cina dan Arab dalam berbisnis, sehingga karakteristik bisnisnya bukan saja memiliki nilai bisnis yang berorientasi dan mengedepankan nilai profit dan material semata. Akan tetapi lebih dari itu, mereka memiliki nilai spritual bisnis yang sangat tinggi bagi pencapaian nilai tertinggi secara religi. Sehingga karakteristik dan prinsip inilah yang menjadi faktor kesuksesan mereka berbisnis.

Di dalam buku ini, saudara Dr. Muhaimin, M.A sangat piawai memaparkan keunikan karakteristik budaya bisnis orang Alabio, mulai kepiawaian mereka dalam membangun komunikasi bisnis, hingga membongkar rahasia-rahasia sukses

orang Alabio yang belum pernah dibahas oleh para penulis manapun sebelumnya. Buku ini ditulis secara apik, sistematis, ilmiah, mudah dipahami dan diaplikasikan.

Buku ini merupakan buku bacaan wajib bagi setiap calon pengusaha muda yang mendambakan kesuksesan membangun bisnis. Buku ini bukan sekedar memaparkan karakteristik orang Alabio berbisnis, tapi mengajarkan setiap pembacanya menjadi seorang pebisnis.

Banjarmasin, September 2015



Ust. Dr. H. Miftahur Rahman El-Banjary, M.A





# DAFTAR ISI

**KATA PENGANTAR PENULIS** ❧ v

**KATA SAMBUTAN : Ust. Dr. H. Miftahur Rahman  
El-Banjary, M.A** ❧ ix

**DAFTAR ISI** ❧ xiii

**BAGIAN PERTAMA:**

PENDAHULUAN ❧ 1

**BAGIAN KEDUA:**

KEADAAN DAERAH DAN ASAL-USUL ALABIO ❧ 11

**BAGIAN KETIGA:**

PENDUDUK ALABIO ❧ 17

**BAGIAN KEEMPAT:**

PEREKONOMIAN MASYARAKAT ALABIO ❧ 21

**BAGIAN KELIMA:**

SISTEM KEKERABATAN DAN KEPEMIMPINAN  
ORANG ALABIO ❧ 27

**BAGIAN KEENAM:**

KEHIDUPAN BERAGAMA ORANG ALABIO ❧ 33

**BAGIAN KETUJUH:**

SEJARAH ‘MADAM’ ORANG ALABIO KE  
BANJARMASIN ❧ 39

**BAGIAN KEDELAPAN:**

KARAKTERISTIK DEMOGRAFIK ORANG ALABIO  
DI BANJARMASIN ❧ 43

**BAGIAN KESEMBILAN:**

KARAKTERISTIK BUDAYA BISNIS ORANG ALABIO ❧ 51

**BAGIAN KESEPULUH:**

RAHASIA SUKSES BISNIS ORANG 'HALABIU' & NILAI-NILAI  
EKONOMI ISLAMI ❧ 71

**BAGIAN KESEBELAS:**

PENUTUP ❧ 137

**BAGIAN KEDUABELAS:**

DAFTAR PUSTAKA ❧ 143

**BAGIAN KETIGABELAS:**

RIWAYAT HIDUP PENULIS ❧ 161

## BAGIAN PERTAMA PENDAHULUAN



*Kenyataan menunjukkan bahwa bahagia dan sejahtera sering kali tidak diperoleh meskipun manusia berlimpah harta benda. Hal ini menunjukkan bahwa manusia modern mengalami kegagalan dalam merumuskan definisi kesejahteraan (keberhasilan ekonomi), sekaligus kegagalan mewujudkannya.*

**EKONOMI** Islam kontemporer saat ini dapat dipilah dalam dua kerangka utama; yang bersifat akademis dan praktis. Studi akademis selalu mempertentangkan ekonomi Islam dengan dua kutub ideologi lainnya, *kapitalisme* dan *sosialisme*. Akademisi biasanya meletakkan ekonomi Islam sebagai implementasi fikih muamalah dengan tujuan syariah, yaitu masalah untuk umat, keadilan, dan kesejahteraan. Para akademisi sering terjebak pada perdebatan apakah ekonomi Islam berbeda, menjadi titik tengah, atau merupakan akomodasi atas ideologi *kapitalisme* dan *sosialisme*.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Aji Dedi Mulawarna, "Perkembangan Ekonomi Islam Kontemporer", Orasi Ilmiah disampaikan pada Acara Wisuda Sarjana Universitas

Arena praksis, di sisi lain, mencoba merealisasikan konsep fikih muamalah dengan mengakomodasi sistem ekonomi yang berkembang saat ini. Hasilnya terciptalah modifikasi sistem keuangan, perbankan, asuransi, pemasaran, dan manajemen perspektif Barat ke dalam sistem Islam. Karenanya, wajar jika saat ini ekonomi Islam banyak bersentuhan dengan pasar saham, sistem pembiayaan (*musyarakah, murabahah*, atau lainnya), serta lebih mengutamakan aspek penguatan makro ekonomi.<sup>2</sup> Pertanyaannya, apakah kajian ekonomi Islam secara akademis ataupun praksis telah bersentuhan dengan tema keberhasilan pedagang dan pengusaha Muslim secara lebih seksama? Padahal menurut Mannan, ekonomi Islam juga bermakna ilmu sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat (termasuk pedagang dan pengusaha Muslim) dalam perspektif nilai-nilai Islam.<sup>3</sup> Sementara, tujuan utama dilaksanakan aktivitas ekonomi Islam ialah tercapainya keberhasilan ekonomi sebagaimana dicontohkan oleh Nabi Muhammad Saw., beliau merupakan profil pedagang yang paling sukses.

Islam menekankan pentingnya keberhasilan ekonomi untuk memperoleh kesejahteraan dengan tanpa menabrak rambu-rambu syariah (aturan agama). Secara umum makna kesejahteraan mencakup aspek materi dan nonmateri, tetapi masyarakat modern cenderung berpandangan parsial. Kesejahteraan sering kali dilihat dari aspek tertentu saja, di mana aspek materi dan nonmateri dianggap sebagai dua hal yang terpisah. Perbedaan perspektif ini kemudian

---

Cokroaminoto Yogyakarta, 12 September 2007, di Auditorium RRI Yogyakarta.

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>3</sup> Lihat Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics*, Cet. 1 (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), hlm. 11. Naqvi juga menjelaskan hal senada bahwa ekonomi Islam pada hakikatnya adalah kajian tentang perilaku ekonomi umat Islam di dalam sebuah masyarakat Muslim modern. Lihat Syed Nawab Haider Naqvi, *Islam, Economics, and Society* (London and New York: Kegan Paul International, 1994), hlm. 20.

mempengaruhi cara bagaimana mewujudkan kesejahteraan tersebut.<sup>4</sup>

Para ahli psikologi, misalnya, akan memandang sumber kesejahteraan adalah kesejahteraan jiwa dan masalah utama berakar dari problem jiwa atau psikologis. Ahli politik memandang sejahtera dalam pengertian eksistensi diri terhadap lingkungan dan aspek politik dipandang sebagai sebab utama masalah kehidupan. Ahli ekonomi memandang bahwa materi merupakan sarana utama kehidupan, sehingga kesejahteraan akan dilihat dari perspektif kecukupan terhadap material. Jika dan hanya jika manusia mampu berlimpah (tidak hanya cukup) materi, maka mereka akan bahagia. Kenyataan menunjukkan bahwa bahagia dan sejahtera sering kali tidak diperoleh meskipun manusia berlimpah harta benda. Hal ini menunjukkan bahwa manusia modern mengalami kegagalan dalam merumuskan definisi kesejahteraan (keberhasilan ekonomi), sekaligus kegagalan mewujudkannya.<sup>5</sup>

Pandangan ekonomi Islam tentang kesejahteraan didasarkan pada pandangan komprehensif tentang kehidupan.<sup>6</sup> Istilah umum yang banyak digunakan untuk menggambarkan kesejahteraan hakiki ini – suatu keadaan hidup yang sejahtera secara material-spiritual pada kehidupan dunia dan akhirat dalam bingkai ajaran Islam adalah *falah*.

---

<sup>4</sup> Tim P3EI UII, *Ekonomi Islam*, Ed. I (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 1.

<sup>5</sup> *Ibid.*

<sup>6</sup> Secara singkat kesejahteraan menurut ajaran Islam mencakup dua pengertian, yaitu: *Pertama*, kesejahteraan holistik dan seimbang, yaitu mencakup dimensi material ataupun spiritual serta mencakup individu dan sosial. Sosok manusia terdiri atas unsur fisik dan jiwa, karenanya kebahagiaan haruslah menyeluruh dan seimbang di antara keduanya. Demikian pula manusia memiliki dimensi individual, tetapi tentu saja ia tidak dapat terlepas dari lingkungan sosial. Manusia akan bahagia jika terdapat keseimbangan antara dirinya dengan lingkungan sosialnya. *Kedua*, kesejahteraan di dunia dan akhirat, sebab manusia tidak hanya hidup di alam dunia saja, tetapi juga di alam setelah kematian/kemusnahan dunia (akhirat). Lihat *Ibid.*, hlm. 2.

Dalam pengertian lateral, *falah* adalah kemuliaan dan kemenangan, yaitu kemuliaan dan kemenangan dalam hidup.<sup>7</sup>

*Falah*, kehidupan yang mulia dan sejahtera di dunia dan akhirat, dapat terwujud apabila terpenuhi kebutuhan hidup manusia secara seimbang yang oleh asy-Syatibi dikonsepsikan sebagai *masalahah*. *Maslahah* adalah segala bentuk keadaan, baik material maupun nonmaterial, yang mampu meningkatkan kedudukan manusia sebagai makhluk yang paling mulia.<sup>8</sup> Menurut asy-Syatibi, masalahat dasar bagi kehidupan manusia terdiri atas lima hal, yaitu agama (*din*), jiwa (*nafs*), akal (*'aql*), keturunan (*nasl*), dan harta (*mal*).<sup>9</sup>

Aktivitas ekonomi dengan demikian termasuk dalam pemenuhan komponen yang kelima dari lima hal tersebut, yaitu berkaitan tentang pengumpulan harta. Sementara itu, ketentuan hukum dan prinsip berekonomi dalam Islam dibahas dalam tema muamalah/ekonomi Islam. Di sinilah perlunya kajian muamalah/ekonomi Islam untuk mendukung keberhasilan ekonomi yang bermuara kepada tercapainya kesejahteraan hidup.

Syarat dan makna keberhasilan ekonomi yang bermuara pada kesejahteraan hidup seperti disebutkan di atas tidak

---

<sup>7</sup> Dalam konteks dunia, *falah* merupakan konsep yang multidimensi. Ia memiliki implikasi pada aspek perilaku individual/mikro ataupun perilaku kolektif/makro. Masih dalam konteks kehidupan dunia, *falah* mencakup tiga pengertian, yaitu kelangsungan hidup (*survival*), kebebasan berkeinginan (*freedom from want*), serta kekuatan dan kehormatan (*power and honour*). Adapun untuk kehidupan akhirat, *falah* mencakup pengertian kelangsungan hidup yang abadi (*eternal survival*), kesejahteraan abadi (*eternal prosperity*), kemuliaan abadi (*everlasting glory*), dan pengetahuan yang bebas dari kebodohan (*knowledge free of all ignorance*). Lihat *Ibid*.

<sup>8</sup> Dalam Al-Quran, *masalahah* banyak disebut dengan istilah *manfa'ah* atau *manafi'* yang berarti kebaikan yang terkait dengan material, fisik, psikologi, dan semacamnya (Q.S. 6:7, 14:5, 18:21, 27:55). Dalam ayat Al-Quran, *masalahah* diungkap dengan istilah *hikmah*, *huda*, *barakah*, yang berarti imbalan yang baik yang dijanjikan oleh Allah di akhirat (QS 2:269, 24:41). Dengan demikian, *masalahah* mengandung pengertian kemanfaatan duniawi dan kemanfaatan akhirat. *Ibid*.

<sup>9</sup> *Ibid*.

dapat diwujudkan pada semua kelompok masyarakat Muslim, terutama ketika diletakkan dalam perspektif empirik. Realitas yang terjadi justru sebaliknya, muncul penilaian umum yang sifatnya stereotipikal bahwa situasi nyata ekonomi negara-negara yang mayoritas penduduknya Muslim, baik yang terdapat di kawasan Afrika maupun Asia, menunjukkan lemahnya penguasaan ekonomi.<sup>10</sup>

Dari data Bank Dunia, persoalan kemiskinan memang terlihat jelas sebagai problema utama yang melingkupi negara-negara Islam. Di Pakistan angka rata-rata kemiskinan nasional mencapai 34%. Tercatat 84,7 % dari penduduknya yang mencapai 114 juta jiwa hidup dengan penghasilan di bawah dua dolar AS per hari. Di Mesir, rata-rata angka kemiskinan penduduknya mencapai 22,9 %. Dari jumlah penduduknya, ada 52,76 % yang hidup dengan penghasilan di bawah dua dolar AS per hari.<sup>11</sup> Khusus di Indonesia, jumlah penduduk miskin (penduduk dengan pengeluaran per kapita per bulan di bawah garis kemiskinan pada Maret 2010 mencapai 31,02 juta [13,33 %].<sup>12</sup>

Kemiskinan ekonomi di beberapa negara tersebut berimbas pula kepada kemiskinan spiritual. Somalia, misalnya, pasca perang saudara hingga saat ini masih menyisakan problem spiritual yang sangat hebat, seperti instabilitas internal negara yang ditandai suburnya praktik perompakan di perairan lautnya.<sup>13</sup> Indonesia, dalam batas-batas tertentu,

---

<sup>10</sup> Bachtiar Effendy, "Pertumbuhan Etos Kewirausahaan dan Etika Bisnis di Kalangan Muslim", *Jurnal Sinergi Kajian Bisnis dan Manajemen*, Vol. 1, No. 1, 1998, hlm. 5.

<sup>11</sup> <http://sospol.kemiskinan.com/2010/05/ekonomibankdunia.html>, diakses tanggal 10 Juli 2011.

<sup>12</sup> Badan Pusat Statistik, "Profil Kemiskinan di Indonesia Maret 2010", *Berita Resmi Statistik*, No. 45/07/Th. XIII, 1 Juli 2010, dalam [http://www.bps.go.id/brs\\_file/kemiskinan-01jul10.pdf](http://www.bps.go.id/brs_file/kemiskinan-01jul10.pdf), 17 Juli 2011.

<sup>13</sup> Perompakan di pantai Somalia menjadi ancaman terhadap kapal internasional sejak dimulainya Perang Saudara Somalia awal tahun 1990-an. Perompak ini berada di wilayah perairan Somalia yang meliputi kawasan Samudra Hindia lepas pantai timur Somalia, Laut Arab dan Teluk Aden yang merupakan jalur utama pelayaran dunia. Gangguan

masih dicap oleh dunia internasional sebagai pasar potensial narkoba dan "sarang teroris".

Beranjak dari fakta ini, maka persepsi stereotipikal tentang rendahnya gairah kegiatan ekonomi dan kualitas kapitalisme masyarakat Muslim, memperoleh pembenarannya. Apalagi jika yang terakhir ini dijadikan ukuran dari keberhasilan sebuah etos *entrepreneurship*. Padahal, sumber daya alam yang ada di kawasan tersebut cukup banyak dan melimpah. Memang situasi ekonomi masyarakat muslim dalam hal-hal tertentu menggambarkan keadaan yang oleh Syed Hussein al-Atas disebut sebagai *the myth of lazy native* (mitos pribumi malas). Dalam konteks negara Asia Afrika, hal ini sebanding dengan apa yang disebut oleh Gunnar Myrdald sebagai "*soft society*," yang antara lain ditandai dengan lemahnya disiplin dan semangat kerja.<sup>14</sup>

Akan tetapi, kasus tersebut tidak bisa dijadikan dasar mengambil kesimpulan umum bahwa komunitas Muslim di mana-mana tidak memiliki etos dan semangat kerja yang dapat dibanggakan. Bachtiar Effendi mensinyalir, di tempat lain terdapat sejumlah pengalaman yang membuktikan bahwa masih terdapat kelompok masyarakat Muslim beretos kerja tinggi dan berhasil secara ekonomi dengan tetap memegang teguh nilai-nilai ajaran Islam.<sup>15</sup>

Menjadi sesuatu yang sangat menarik untuk diamati, di tengah keterbelakangan ekonomi umat Islam, terdapat gejala dan fenomena keberhasilan/ kesejahteraan ekonomi yang

---

para perompak ini akan berpengaruh terhadap harga minyak dunia. Kapal penumpang hingga kapal barang. Para perompak ini pernah membajak kapal tanker yang berbobot mati di atas 100.000 ton. Sana Aftab Khan, "Tackling Piracy in Somali Waters: Rising Attacks Impede Delivery of Humanitarian Assistance", *UN Chronicle, United Nations Department of Public Information, Outreach Division*, dalam [http://id.wikipedia.org/wiki/Perompakan\\_di\\_Somalia](http://id.wikipedia.org/wiki/Perompakan_di_Somalia), diakses pada tanggal 13 Juli 2011.

<sup>14</sup> Bachtiar Effendy, "Pertumbuhan ...", hlm. 5.

<sup>15</sup> *Ibid.*

jarang bisa diwujudkan itu tampaknya dijumpai pada kelompok pebisnis Muslim Alabio. Muslim Alabio merupakan subetnis Banjar yang berasal dari Kecamatan Alabio, 8 km sebelah selatan kota Amuntai (ibukota Kabupaten Hulu Sungai Utara), atau 200 km sebelah barat laut kota Banjarmasin Kalimantan Selatan.<sup>16</sup>

Keberhasilan orang Alabio dalam berdagang bukan hal yang terjadi begitu saja. Secara historis, orang Alabio sudah sejak lama telah terlibat dalam aktivitas bisnis, khususnya perdagangan. Hal itu dapat dibuktikan dengan adanya gudang cukup besar bekas milik perusahaan Belanda di sebelah timur Pasar Kota Alabio dengan nama "*Borsumij*" (*Borneo Sumatra Handel Maskapay*) yang dibangun tahun 1898. Perusahaan "*Bursumij*" ini berjasa besar dalam membawa perkembangan kota Alabio sebagai pusat perdagangan kedua setelah Banjarmasin.<sup>17</sup>

Secara geografis, Alabio terletak pada suatu dataran rendah yang dikelilingi oleh daerah-daerah lain yang lebih tinggi letaknya. Oleh karena itu, pada musim penghujan daerah Alabio menjadi daerah penerima limpahan air hujan, yang disebut *banyu baah*, dari daerah-daerah yang lebih tinggi. Kondisi wilayah yang sering banjir ini menjadikan orang Alabio tidak dapat menggarap lahan pertanian secara optimal. Situasi yang seperti itu menjadikan orang Alabio mencari sumber penghidupan yang lain di tempat lain, yaitu banyak yang bermigrasi (hijrah) ke kota Banjarmasin untuk berdagang dan menetap di kota itu. Usaha bisnis perdagangan terus berkembang dan bertambah maju, bahkan mendominasi penguasaan ekonomi di banyak tempat, diwariskan secara turun-temurun dari generasi ke generasi berikutnya.<sup>18</sup> Fakta-

---

<sup>16</sup> Aspon Rambe, "Urbanisasi Orang Alabio di Banjarmasin", *Laporan Hasil Penelitian* (Banjarmasin: Fakultas Ekonomi Universitas Lambung Mangkurat, 1977), hlm. 7-10.

<sup>17</sup> *Ibid.*

<sup>18</sup> *Ibid.*

fakta empiris tersebut memperlihatkan keberhasilan orang Alabio menjalankan bisnis atau usaha perdagangan mereka.

Penulis akan mempersembahkan satu tulisan tentang rahasia sukses bisnis orang "Halabiu" dimana karya tulis ini belum pernah ditulis oleh penulis manapun. Hal itu dapat dibuktikan melalui penelusuran buku-buku di tingkat lokal yang pernah ada, seperti berikut.

*Pertama*, tulisan Aspon Rambe yang berjudul *Urbanisasi Orang Alabio di Kota Banjarmasin* tahun 1977 menekankan pada upaya penelusuran tentang sebab dan akibat dari terjadinya urbanisasi orang Alabio di Banjarmasin, ia tidak menyinggung masalah-masalah terkait keberhasilan bisnis. *Kedua*, tulisan Fidyani Saifuddin yang berjudul *Konflik dan Integrasi* tahun 1985. Berbeda dengan Aspon Rambe, Fidyani Saifuddin berusaha menggambarkan konflik antara faham Muhammadiyah dan NU di Alabio. Pada akhir tulisannya menyimpulkan, masuknya faham baru, yakni Muhammadiyah, telah menciptakan konflik-konflik yang bersumber dari adanya perbedaan interpretasi terhadap ajaran-ajaran Islam. Tulisan ini juga tidak menyinggung sama sekali masalah-masalah yang terkait keberhasilan bisnis. *Ketiga*, tulisan Maksum yang berjudul *Hubungan Agama dan Etos Kerja* tahun 2004. Dalam kesimpulannya, ia menyatakan bahwa tulisannya hanyalah bagian kecil dari deskripsi masalah etos kerja pedagang Muslim Alabio, banyak perihal etos kerja yang belum dicermati, terutama mengenai kondisi struktural yang memungkinkan berfungsinya etos kerja Islam di daerah tersebut.

Secara substansif, tema tulisan-tulisan ini tidak ada yang terfokus membahas tentang orang Alabio dan keterkaitannya dengan rahasia keberhasilan bisnis, padahal tema keberhasilan bisnis sesungguhnya adalah sisi lain yang menarik untuk diungkapkan, mengingat bahwa senyatanya orang-orang Alabio adalah juga sebagai pebisnis yang berhasil, di samping mereka terkenal dengan "bebek Alabio" yang sampai ke mancanegara.

Kajian buku ini mengangkat dua isu penting sebagai titik tolak eksplorasi. Isu pertama terkait dengan keberbedaan karakteristik budaya bisnis<sup>19</sup> yang dimiliki oleh wirausahawan Muslim Alabio, karena diasumsikan orang yang berhasil itu adalah orang-orang yang memiliki karakteristik unggul yang berbeda dengan yang lain. Isu kedua, terkait dengan implementasi nilai-nilai Islam khususnya ajaran fiqh Muamalah/ekonomi Islam yang diperlihatkan dalam praktik bisnis, karena diasumsikan nilai-nilai transendental keagamaan yang dianut oleh suatu masyarakat turut mempengaruhi perilaku bisnis mereka. Mengingat orang-orang Alabio dikenal sebagai penganut Islam yang taat, maka isu kedua patut untuk dipertimbangkan. Bermuara dari dua isu tersebut, diharapkan fenomena keberhasilan bisnis orang “Halabiu” dapat diungkap secara jelas mengenai semua faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Berdasarkan paparan di atas, penulis merasa sangat tertarik untuk mengangkat tema rahasia sukses orang “Halabiu” yang penulis tuangkan dalam sebuah buku berjudul: **“RAHASIA SUKSES BISNIS ORANG ‘HALABIU’ “Model Penerapan Ekonomi Islami Pebisnis Lokal”**.

Silahkan membacanya semoga bermanfaat!

---

<sup>19</sup> Yang dimaksud budaya bisnis di sini ialah budaya hemat, hidup sederhana, suka menabung, rajin, kerja keras, dan dermawan. Gambaran tentang sikap hemat orang Alabio ini tercermin dari pepatah-petitih orang-orang tua mereka yang berbunyi, *“Baik titing pada gagat, baik ganting pada pagat”* yang berarti *“Tinggal sedikit lebih baik daripada habis sama sekali”* atau *“Suit patah halar, saduit dipalar”* yang berarti *“Biarpun sedikit selalu tetap diperhitungkan”*. Konon pepatah ini selalu dinyanyikan ketika orang tua menidurkan anaknya. Sikap ini menjadi modal yang kuat dalam berusaha, baik di kampung sendiri maupun di kampung orang lain, berlanjut dari masa ke masa melalui proses sosialisasi. Lihat Spon Rambe, *“Urbanisasi*, hlm. 33.



## BAGIAN KEDUA

# KEADAAN DAERAH DAN ASAL-USUL ALABIO



*Asal mula nama Alabio. Diceritakan bahwa pada zaman dahulu di Alabio ada sepasang suami istri yang tidak mempunyai anak. Sang suami bernama Datu Ala, dan istri bernama Diyang. Kedua orang ini memelihara dua ekor burung beo. (Sumber : Cerita yang beredar di masyarakat Banjar)*

**ALABIO** adalah ibukota Kecamatan Sungai Pandan, Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU), Provinsi Kalimantan Selatan. Kecamatan Sungai Pandan, terletak pada koordinat 2° 25,4 sampai dengan 2° 32,8 Lintang Selatan dan 115° 09,8 sampai dengan 115° 14,7 Bujur Timur.

Luas wilayah seluruhnya adalah 45 km<sup>2</sup>. Batas-batas wilayah sebagai berikut:

1. Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Sungai Tabukan;
2. Sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Hulu Sungai Tengah;
3. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Babirik;

4. Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Amuntai Tengah.<sup>1</sup>

Tidak begitu jelas asal mula sebutan nama Alabio. Ada yang mengatakan berasal dari bahasa Inggris (*I love you*), sama dengan nama kota-kota lain di Kalimantan Selatan, seperti Pelaihari (*play here*), Takisung (*take a song*), dll. Ada juga yang mengatakan Alabio berasal dari istilah *ala* dan *biu*. *Ala* artinya gaya atau cara dan *biu* adalah burung beo yang suka meniru. Istilah itu dimaksudkan karena orang Alabio suka meniru, misalnya meniru berusaha, berdagang dan sebagainya.<sup>2</sup>

Salah satu cerita yang mungkin dapat dipercaya adalah yang bersumber dari cerita rakyat. Diceritakan bahwa di zaman dahulu di Alabio ada sepasang suami istri yang tidak mempunyai anak. Sang suami bernama Datu Ala, dan istri bernama Diyang. Kedua orang ini memelihara dua ekor burung beo. Pekerjaan mereka adalah melakukan pengobatan secara tradisional, dan karena sering berhasil menyembuhkan penyakit maka pasien pun berdatangan dari berbagai daerah di Kalimantan Selatan.

Salah satu keistimewaan pengobatan ini, dua ekor burung beo yang dipelihara oleh Datu Ala, selalu memberi isyarat. Jika dia mengangguk-angguk, pertanda bahwa penyakit itu akan mampu disembuhkan, dan jika dia menggeleng-geleng, maka penyakit itu sukar disembuhkan atau baru akan sembuh dalam waktu lama. Karena itu masyarakat akhirnya menggelari pengobatan itu dengan *ala biu* (orang Banjar tidak terbiasa menyebut huruf e dan o). Daerah tempat tinggal Datu Ala pun kemudian dinamai Alabio.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Pemerintah Kecamatan Sungai Pandan, *Kecamatan Sungai Pandan dalam Angka*, (Amuntai: BPS Kabupaten GHSU, 2008), hlm.4.

<sup>2</sup> Istilah-istilah ini sulit dilacak kebenarannya dan hanya terdapat dalam istilah lisan masyarakat yang dibicarakan secara oral dan turun temurun.

<sup>3</sup> Fakhurrazi Asmuni, *Kisah Datu-datu Terkenal di Kalimantan Selatan*, (Kandangan: Sahabat, 2002), hlm.108.

Bagi masyarakat di luar Alabio sering pula mengatakan daerah Alabio merupakan daerah *Pahiliran*, termasuk pula di dalamnya Kecamatan Danau Panggang dan Babirik. Hal ini karena daerah ini tergolong berada di Hilir. Ini merupakan lawan dari daerah *Pahuluan* yang berada di bagian Hulu yang mencakup daerah Tanjung-Tabalong, Haruai, Mahe, dan Muara Uya.

Kota Alabio terletak ± 8 km dari kota Amuntai, ibukota Kabupaten Hulu Sungai Utara atau sekitar 225 km dari Banjarmasin. Jarak Alabio dengan kota Amuntai Ibu Kota Kabupaten sekarang dihubungkan oleh jalan beraspal yang cukup baik. Dahulu ada jalan pintas menuju Amuntai dengan menggunakan “rakit” penyeberangan yang disebut juga “getek” yang terbuat dari bambu (paring) yang disusun sejajar dan diikat menjadi satu dan dibawahnya ditempatkan dua balok kayu besar sebagai landasan. Dengan getek ini orang dapat menyeberang ke Amuntai melalui Tapus yakni suatu tempat di ujung cabang sungai Nagara. Sekarang sebagian rakit atau getek serta klotok masih digunakan tetapi jumlahnya relatif kecil, karena jalan darat lebih cepat.

Dari Banjarmasin ke Alabio dahulu menggunakan bus yang memakan waktu yang lama, namun sekarang sudah banyak angkutan yang menggunakan mobil colt, atau dalam bentuk kecil lainnya yang memakan waktu ± 3-4 jam, jauh lebih cepat dibandingkan menggunakan perahu motor yang biasanya menempuh waktu 24 jam. Walaupun demikian kendaraan air ini masih merupakan alternatif transportasi di daerah pahuluan.

Kota Alabio berada di pinggir Sungai Nagara, sejak sebelum perang dikenal sebagai kota perdagangan yang ramai selain Banjarmasin. Sebelum menjadi ibukota Kecamatan Sungai Pandan sekarang, Alabio adalah sebuah Kewedanan yang meliputi Kecamatan Sungai Pandan sekarang, Kecamatan Danau Panggang, dan kecamatan Babirik. Walaupun secara administratif pemerintahan dua kecamatan

yang disebut terakhir tidak lagi termasuk wilayah Alabio, tetapi masyarakatnya secara sosiologis ataupun kultural untuk sebagian besar tetap merasa sebagai "orang Alabio"<sup>4</sup>

Nama Kecamatan Sungai Pandan adalah nama yang diberikan kepada daerah ini oleh pemerintah daerah provinsi Kalimantan Selatan pada tahun 1965. Namun demikian, penduduk daerah ini lebih suka menyebut daerah mereka sebagai Alabio daripada nama kecamatan Sungai Pandan, dan bagi masyarakat di Kalimantan Selatan pun Alabio lebih dikenal daripada Sungai Pandan. Oleh karena itu ke depan ada baiknya untuk dipertimbangkan lagi penyebutan nama ini. Mungkin akan lebih baik disebut Kecamatan Alabio saja.

Dilihat dari segi letaknya, Alabio terletak pada suatu dataran rendah yang dikelilingi oleh daerah-daerah lain yang lebih tinggi, sehingga jika musim penghujan daerah Alabio akan menjadi penerima limpahan air hujan dari daerah-daerah yang lebih tinggi yakni daerah Barabai yang terletak di Sebelah Selatan, Kandangan di sebelah Tenggara, dan Tanjung dari arah Timur Laut. Di samping itu, daerah perbukitan di sepanjang pegunungan Meratus agak tandus sehingga kurang mampu menyerap air hujan yang dilimpahkan ke daerah-daerah yang lebih rendah di kaki bukit dan secara tidak langsung juga mempengaruhi daerah Alabio yang lebih rendah.<sup>5</sup> Air limpahan yang biasa disebut "banyu baah" ini ditampung dan dialirkan oleh sebuah sungai yang membelah daerah Alabio

---

<sup>4</sup> Tim Peneliti IAIN Antasari, *Hubungan Antar Paham Keagamaan Muhammadiyah dengan Kegiatan Ekonomi Orang-orang Muhammadiyah Alabio Kalimantan Selatan*, (Banjarmasin: LPM IAIN Antasari, 1983), hlm. 17.

<sup>5</sup> Pegunungan Meratus adalah daerah dan pegunungan dan perbukitan di Kalimantan Selatan, kebanyakan dihuni oleh suku Dayak. sebagian kawasan masih terdiri dari hutan dan sebagian lagi sudah dieksploiasi oleh aktivitas perkatyuan dna pertambangan, sehingga tidak sanggup lagi menampung air hujan, akibatnya ketika musim hujan mudah menimbulkan banjir bagi daerah-daerah di hulu dan silir sungai yang berdataran renndah. Lihat PWI Kalsel, *Hari Pers Nasional VII tahun 1991*, (Banjarmasin: PWI Kalsel dan Pemprov Kalsel, 1991), hlm.20.

menjadi dua bagian yakni cabang Sungai Nagara yang bermuara di Sungai Barito, sebuah sungai terbesar di Kalimantan Selatan.<sup>6</sup>

Sungai ini mempunyai lebar ± 75 meter dan dalamnya ± 10-15 meter dan berfungsi sebagai urat nadi perhubungan dengan daerah lain. Pada musim air pasang “banyu baah” banyak kendaraan air lalu lalang di sungai tersebut terutama perahu khas daerah ini yang disebut “Jukung” baik yang masih dikayuh maupun yang sudah dipasang motor. Kendaraan air ini tidak hanya mengangkut barang-barang keperluan sehari-hari tetapi juga penumpang yang bepergian ke daerah-daerah tepian lainnya seperti ke Nagara, Kandangan, Martapura, hingga ke Banjarmasin, kota-kota yang semuanya terletak di tepi sungai Barito.<sup>7</sup>

Sebagai salah satu subsuku Banjar, orang Alabio menggunakan bahasa Banjar dalam percakapan sehari-hari di antara mereka. Namun demikian, dikenal satu dialek/langgam khusus Alabio dan berbagai kata atau istilah yang sama sekali berbeda dengan bahasa Banjar pada umumnya. Berbagai kata tersebut hanya dapat dipahami orang yang mereka mengerti “Bahasa Arab”, orang Alabio asli menyebut kata Alabio dengan “Halabiu”.<sup>8</sup>

Bagi masyarakat Kalimantan Selatan dikenal bahwa orang Alabio pandai bersilat lidah, pintar ngomong yang mendatangkan humor terutama dengan memanfaatkan kata bersayap yang mempunyai arti bercabang atau banyak arti.

---

<sup>6</sup> *Banyu* dalam bahasa Banjar artinya air dan *baah* artinya banjir, ada kemungkinan kata terakhir ini persamaan dari bah dalam bahasa Indonesia. Lihat Abdul Djebar Hapip, *Kamus Banjar Indonesia*, (Banjarmasin: Grafika Wangi Kalimantan, 2003), hlm. 9.

<sup>7</sup> Banyak orang-orang Alabio yang mempunyai usaha menyewakan perahu-perahu besar yang dalam istilah Banjar dikenal dengan sebutan “Julung Kuin” Tiap orang sampai memiliki 10 buah perahu. Perahu-perahu ini dipakai oleh pemerintah Jepang guna pengangkutan jalan sungai.

<sup>8</sup> Djantera Kawi, *Bahasa Banjar Dialek dan Subdialeknya*, (Banjarmasin: Grafika Wangi Kalimantan, 2003), hlm. 10 dst.

Karena itu dalam pergaulan sehari-hari mereka yang ingin berbicara serius sering lebih dahulu mengingatkan lawan bicaranya agar jangan “*bapander mahalabiu*” maksudnya jangan berbicara ala Alabio.

Bagi penduduk Alabio, musim panas merupakan masa sulit bagi mereka, karena pada musim ini sungai Nagara biasanya kering, kadang-kadang tidak dapat dilalui oleh transportasi air, juga untuk kepentingan mandi, cuci, untuk keperluan minum dan masak dan sekaligus WC (kakus). Namun, sekarang sudah mulai terlihat penduduk yang menggunakan sumur dan air bersih, serta WC, demikian pula listrik untuk kepentingan penerangan.

Pusat Kecamatan Sungai Pandan (Alabio) adalah kota Alabio yang memberi gambaran sebagai kota tua. Di tengah kota terdapat sebuah pasar dengan bangunan toko-toko tua, tidak teratur, dan pada hari pasar (hari Rabu) penuh sesak dengan penjual dan pembeli yang berdatangan dari berbagai penjuru desa dan kota dan wilayah Hulu Sungai. Namun, tampaknya pada hari-hari biasa pasar ini terlihat sepi. Di sebelah timur pasar terdapat sebuah gudang besar bercat hitam, oleh penduduk disebut “Gudang Hirang” bekas milik perusahaan Belanda dengan nama Borsumij (*Borneo Sumatra Handel Maatschappij*) yang dibangun pada tahun 1898. Di masa lampau perusahaan ini memegang peranan dalam membawa perkembangan kota Alabio sebagai pusat perdagangan setelah Banjarmasin.<sup>9</sup> Di Alabio juga ada sebuah perusahaan Jepang yang membuat karung dan tali dari kulit kayu. Perusahaan ini bernama “*Dri King Sangio Kabusiki Kaisha*”.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Aspon Rambe, *Urbanisasi Orang Alabio di Banjarmasin*, (Banjarmasin: Puslit FE Unlam dan Ford Foundation, 1977), hlm. 17.

<sup>10</sup> *Ibid.*

## BAGIAN KETIGA

# PENDUDUK ALABIO



*Pada umumnya jumlah penduduk suatu desa, kecamatan atau daerah bertambah. Tetapi di Kecamatan Sungai Pandan Alabio ini justru menurun. Hal ini disebabkan terus terjadinya urbanisasi masyarakat Alabio ke daerah lain, terutama ke Banjarmasin.*

**PENDUDUK** Alabio umumnya disebut “*Urang Halabiu*”, merupakan subsuku Banjar. Berdasarkan registrasi penduduk tahun 2008, penduduk Kecamatan Sungai Pandan berjumlah 25.945 jiwa, yang tersebar di 33 desa dan 6.847 rumah tangga.<sup>1</sup>

Nama-nama desa terdiri dari desa Rantau Karau Hilir, Pondok Babaris, Murung Asam, Banyu Tajun Dalam, Tapus Dalam, Banyu Tajun Hulu, Sungai Kuini, Banyu Tajun Pangkalan, Pangkalan Sari, Jalan Lurus, Teluk Mesjid, Banyu Tajun Hilir, Tatah Laban, Rantau Karau Hulu, Rt. Karau Tengah, Rantau Karau Raya, Teluk Sinar, Hambuku Tengah, Hambuku Pasar, Hambuku Raya, Hambuku Hulu, Tambalang, Tambalang

<sup>1</sup> Pemerintah Kecamatan Sungai Pandan, *Kecamatan Sungai Pandan dalam Angka*, (Amuntai: BPS Kabupaten HSU, 2008), hlm.3.

## Rahasia Sukses Bisnis Orang 'Halabiu'

Tengah, Tambalang Kecil, Teluk Betung, Sungai Pandan Hulu, Sungai Pandan Tengah, Sungai Pandan Hilir, Sungai Sandung, Sungai Pinang, Pandulangan, Putat Atas/Tatau, Padang Bangkal.

Perincian jumlah penduduk Kecamatan sungai Pandan dikemukakan dalam tabel berikut:

Tabel: Penduduk Kecamatan Sungai Pandan

No	Desa	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	Rasio jenis kelamin
1	Rantau Karau Hilir	352	376	728	94
2	Pondok Babaris	380	375	755	101
3	Murung Asam	296	336	632	88
4	Banyu Tajun Dalam	285	411	696	69
5	Tapus Dalam	421	422	843	100
6	Banyu Tajun Hulu	496	526	1022	94
7	Sungai Kuini	406	408	814	100
8	B. Tajun Pangkalan	534	578	1112	92
9	Pangkalan Sari	431	490	921	88
10	Jalan Lurus	198	183	381	108
11	Teluk Nmesjid	392	445	837	88
12	Banyu Tajun Hilir	452	465	917	97
13	Tatah Laban	202	203	405	100
14	Rantau Karau Hulu	501	576	1077	87
15	Rantau Karau Tengah	283	273	556	104
16	Rantau Karau Raya	356	377	733	94
17	Teluk Sinar	247	267	514	93
18	Hambuku Tengah	250	295	545	85
19	Hambuku Pasar	295	330	625	89
20	Hambuku Raya	245	299	544	82
21	Hambuku Hulu	488	540	1028	90
22	Tambalang	265	293	558	90
23	Tambalang Tengah	162	207	369	78
24	Tambalang Kecil	396	477	873	83
25	Teluk Betung	538	627	1165	86
26	Sungai Pandan Hulu	699	735	1434	95
27	Sungai Pandan Tengah	212	221	433	96
28	Sungai Pandan Hilir	349	411	760	85
29	Sungai Sandung	767	842	1609	91

30	Sungai Pinang	324	384	708	84
31	Pandulangan	481	469	950	103
32	Putat Atas/Tatau	370	403	773	92
33	Padang Bangkal	320	308	628	104
	Jumlah	12.393	13.552	25.945	91

Sumber data: BPS HSU, 2009.

Pada umumnya jumlah penduduk suatu desa, kecamatan atau daerah bertambah. Tetapi di Kecamatan Sungai Pandan Alabio ini justru menurun. Menurut catatan yang ada di Kantor Kecamatan tahun 2000, jumlah penduduk Alabio adalah 39,187 jiwa yang terdiri atas laki-laki 19,796 jiwa dan wanita 20,392 jiwa serta terdiri atas 9,433 kepala keluarga.<sup>2</sup> Berarti terjadi penurunan dibandingkan dengan tahun 2008 di atas. Hal ini disebabkan terus terjadinya urbanisasi masyarakat Alabio ke daerah lain, yang akan diuraikan secara khusus dalam pembahasan berikut nantinya.

---

<sup>2</sup> Tim Peneliti IAIN Antasari, *Hubungan*, hlm. 1.



## BAGIAN KEEMPAT

# PEREKONOMIAN MASYARAKAT ALABIO



*Itik Alabio cukup terkenal di Kalimantan Selatan bahkan sampai keluar daerah. Itik jenis ini dapat hidup tanpa bergantung air, karena ia dapat juga hidup di darat dan dipelihara dalam kandang-kandang, sedangkan telur yang dihasilkan lebih besar daripada itik biasa.*

**KEADAAN** tanah di Kecamatan Sungai Pandan terdiri dari perkampungan (14,08%), persawahan (45,93%), perkebunan (17,54%), (rumput rawa 20,11%) dan lainnya (2,34%). Keadaan ini memungkinkan masyarakatnya bekerja sebagai petani.

Sebagai salah satu daerah agraris di Kabupaten Hulu Sungai Utara memiliki luas persawahan 6,168 ha dan kebun 1,007 ha. Lapangan kerja utama bagi penduduk adalah bertani, hampir 82% tenaga kerja diserap dalam lapangan ini, kemudian menyusul lapangan kerja pedagang 14%. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel: Lapangan Kerja Penduduk

No	Mata Pencanharian	Jumlah	Persentase
1	Petani	22.143	82,35
2	Pengrajin	24	0,04
3	Pedagang/pengusaha	3.813	14,20
4	Peternak dan Nelayan	20	0,07
5	Buruh	146	0,50

Walaupun menurut tabel di atas bertani merupakan lapangan kerja utama yakni kira-kira 82%, namun tidak semua petani menggarap sawah sendiri, tetapi mengerjakan sawah orang lain dengan perhitungan tertentu. Selain itu, ada tanah yang dimiliki oleh orang Alabio yang tinggal di luar Alabio, yakni orang yang telah pindah ke daerah-daerah lain tetapi sawahnya dikerjakan oleh orang lain dengan bagi hasil. Pekerja mengolah sawah orang lain atas dasar perjanjian bagi hasil ini disebut "*mangaruni*". Orang Alabio yang pekerjaannya berdagang banyak juga yang memiliki tanah sawah dan kebun yang karena tidak digarap kemudian dikerjakan orang lain dengan cara "*mangaruni*" itu<sup>1</sup>.

Di samping itu, pekerjaan sebagai perajin juga menempati posisi penting. Lapangan kerja perajin meliputi menjahit, menyulam, menganyam tikar, membuat alat penangkap ikan, menenun kain, membuat tali, membuat kue, sebenarnya tidak sepenuhnya sebagai pekerjaan utama karena orang-orang yang bekerja sebagai perajin juga mengerjakan pekerjaan lain seperti bertani atau menangkap ikan, sedangkan pekerjaan membuat tikar dilakukan sebagai sambilan di sore hari. Pengamatan di lapangan menunjukkan bahwa banyak rumah tangga di Alabio mempunyai kegiatan

---

<sup>1</sup> Aspon Rambe, *Urbanisasi*, hlm 34.

sebagai perajin. Istri seorang petani mengatakan bahwa ia dapat menyelesaikan 3-4 lembar kain sulaman untuk kerudung dalam sebulan dan hasil sulaman itu dibawa ke Amuntai untuk dijual pada hari pasar sehingga hasilnya lumayan untuk menambah penghasilan keluarga. Kegiatan sebagai perajin tidak hanya menyerap tenaga kerja orang dewasa saja tetapi juga anak-anak yang ikut membantu orang tuanya membuat tikar anyam, membuat tali-temali, dan anak-anak perempuan mulai belajar bagaimana cara menyulam dan membuat kue dari ibunya dan membuat pupuk dari beras. Para perajin biasanya berusaha menyelesaikan barang kerajinan yang dibuatnya untuk kemudian dijual di Pakan. Sedangkan lapangan kerja yang banyak menyerap tenaga kerja di Alabio adalah perdagangan. Lapangan kerja ini tampak amat diminati oleh orang Alabio. Dengan berbagai cara, orang berusaha untuk melibatkan diri dalam kegiatan ini<sup>2</sup>.

Pekerjaan lainnya yang menonjol adalah perdagangan. Kegiatan ekonomi ini berpusat di pasar-pasar, Alabio yang berlokasi di kampung Sungai Pandan. Aktivitas pasar yang disebut *Pakan* ini yang terpenting adalah pada hari *Rabu*, sehingga pasar ini disebut juga *Pakan Arba*. Di luar hari Rabu aktivitas pasar berkurang karena yang berdagang hanya para pedagang setempat saja. Pada hari Rabu banyak pedagang dari kampung dan daerah di luar Alabio datang ke sini dan mendirikan tenda-tenda temporer sambil menjual barang dagangannya.

Adapun hari pasar di Alabio berganti-ganti dari satu kampung ke kampung lain. Pada hari Senin hari pasar dipusatkan di kampung Tambalang dan disebut *Pakan Sanayan*, pasar hari selasa di kampung Sungai Tabuk dan disebut *Pakan Salasa*, dan seterusnya. *Pakan Arba* di kampung Sungai Pandan, *Pakan Kamis* berpusat di Amuntai (di luar Alabio), *Pakan Jumahat* di kampung Hambuku, dan

---

<sup>2</sup> *Ibid.*, hlm.19-20.

*Pakan Sabtu* di kampung Banua Anyar. Pada hari Minggu (Ahad) tidak ada pasar karena kebanyakan pedagang pergi ke Banjarmasin untuk membeli barang-barang yang kemudian dijual di *Pakan* pada hari-hari selanjutnya. Walaupun lokasi pasar berganti-ganti namun pedagangnya itu-itu juga.

Kegiatan perdagangan ini dilakukan tidak hanya di daerah Alabio atau daerah-daerah lain seperti di Kalimantan Timur dan Tengah para pedagang kain di Banjarmasin sebagian besar berasal dari Alabio dan mereka biasanya tinggal berkelompok<sup>3</sup>.

Sebagian penduduk bekerja sebagai peternak itik. Usaha peternakan itik Alabio ini tampaknya menguntungkan karena tidak hanya daerah untuk pemeliharaannya tersedia, tetapi juga akhir-akhir ini sektor peternakan itik Alabio mendapat perhatian besar dari pemerintah, bahkan menjadi kebanggaan pemerintah Kalimantan Selatan. Itik Alabio cukup terkenal di Kalimantan Selatan bahkan sampai keluar daerah. Alabio ini dapat hidup tanpa bergantung air, karena ia dapat juga hidup di darat dan dipelihara dalam kandang-kandang, sedangkan telur yang dihasilkan lebih besar daripada itik biasa. Itik Alabio yang masih produktif diambil telurnya, sedangkan yang kurang produktif diambil dagingnya sebagai makanan yang cukup terkenal di Kalimantan Selatan.<sup>4</sup>

Adapun pekerjaan menangkap ikan relatif kecil dan biasanya dilakukan di Muara sungai Nagara yang bermuara di Danau Panggang. Orang Alabio dikenal hemat menggunakan penghasilan, dan ulet dalam mengelola usahanya/dagangannya. Hasilnya banyak orang Alabio yang sukses sebagai pedagang besar dan pengusaha. Terkait dengan hal ini ada beberapa peribahasa Banjar yang dipakai oleh orang Alabio. Di antaranya, "*biar ganting asal jangan pagat*", maksudnya

---

<sup>3</sup> Ahmad Fedyani Saifudin, *Konflik dan Integrasi (Perbedaan Faham dalam Islam)*, (Jakarta: Rajawali, 1986), hlm. 29.

<sup>4</sup> *Ibid.*, hlm. 30.

agar hidup berhemat, jangan boros, yang penting jangan kehabisan uang, kehabisan bahan makanan dan sejenisnya.<sup>5</sup> Sebab kalau sudah kehabisan terpaksa berutang, dan kebanyakan orang Alabio enggan berutang dan berpiutang (mengutang), kecuali untuk usaha-usaha yang sifatnya produktif.

---

<sup>5</sup> Ahmad Makkie dan Syamsiar Seman, *Peribahasa Ungkapan Tradisional Bahasa Banjar*, (Banjarmasin: Dewan Kesenian Daerah Kalsel,, 1996), hlm. 27.



## BAGIAN KELIMA

# SISTEM KEKERABATAN DAN KEPEMIMPINAN ORANG ALABIO



*Orang tua biasanya akan memilihkan jodoh untuk anak laki-lakinya dan anak perempuan umumnya menunggu datangnya lamaran. Pilihan jodoh bagi anak laki-laki adalah atas dasar persyaratan dan pertimbangan tertentu.*

**PRINSIP** keturunan yang dianut oleh orang Alabio adalah prinsip keturunan yang memperhitungkan hubungan kekerabatan dalam masyarakat melalui garis laki-laki (*patri-lineal descent*). Oleh karena itulah maka kedudukan laki-laki dalam keluarga inti khususnya dan dalam masyarakat Alabio umumnya sangat penting. Peranan orang tua terutama ayah dan keluarga inti sangat besar terhadap anak-anaknya.

Dalam hal waris, orang Alabio banyak dipengaruhi oleh ketentuan waris dalam agama Islam yang menetapkan pembagian waris untuk anak laki-laki dan perempuan dengan perbandingan 2:1, walaupun dari ketentuan ini tidak

sepenuhnya diikuti karena banyak orang Alabio yang kemudian menyamakan saja pembagian warisan antara anak laki-laki dan anak perempuan<sup>1</sup>.

Otoritas orang tua dalam masyarakat Alabio cukup besar terhadap anak-anaknya, antara lain tercermin dalam pemilihan jodoh bagi anaknya. Orang tua biasanya akan memilihkan jodoh untuk anak laki-lakinya, dan anak perempuan umumnya menunggu datangnya lamaran pilihan jodoh bagi anak laki-laki adalah atas dasar persyaratan dan pertimbangan tertentu. Yang terpenting adalah apakah calon menantu yang akan dipinang itu cukup kuat agamanya. Agaknya lebih disukai untuk memilih menantu yang berlatar belakang pendidikan agama. Dalam hal ini pilihan terhadap sesama orang Alabio juga penting selain agama. Selain itu, ada kecendrungan para orang tua untuk menjodohkan anaknya dengan anggota kerabat sendiri. Biasanya dengan anak dari saudara ayah atau saudara ibu, sepupu sekali, atau dengan ayah dari orang yang mempunyai hubungan sepupu sekali dengan orang tua (disebut sepupu dua kali) atau dengan "sepupu tiga kali" yakni jika orang tua dari kakek atau nenek bersaudara (ini adalah hubungan bersaudara yang paling jauh). Di samping itu, hal ini penting dan akan diuraikan lebih lanjut, ada kecendrungan para orang tua untuk mengawinkan anaknya dengan orang yang mempunyai paham agama Islam yang sama dengannya dan keluarganya. Terdapat dua paham agama Islam di Alabio yakni Nahdatul Ulama dan Muhammadiyah. Agaknya ada sedikit keberatan kalau calon isteri atau suami anaknya memiliki paham agama Islam yang berbeda.<sup>2</sup>

Setelah menikah biasanya pasangannya tinggal di rumah keluarga isteri (*matrilokal*) untuk seterusnya atau jika kemudian mereka mampu untuk mendirikan rumah sendiri barulah mereka pindah kerumah sendiri yang biasanya

---

<sup>1</sup> *Ibid.*, hlm. 23.

<sup>2</sup> *Ibid.*, hlm.24.

didirikan tidak jauh dari rumah mertuanya (Neo lokal). Adat menetap di rumah orang tua isteri ini antara lain tercermin pada rumah Alabio yang besar, bertiang tinggi dan bergonjong. Rumah ini mempunyai empat kamar yang luas, masing-masing sebuah kamar terletak di tengah rumah di mana orang tua tinggal, dua kamar masing-masing di sayap kiri dan kanan. Rumah untuk anak dan menantunya sekeluarga dan sebuah kamar lagi terletak di belakang untuk anak-anak yang belum menikah. Di depan ada serambi luas tempat keluarga berkumpul pada malam hari atau sebagai tempat untuk menyelenggarakan upacara selamat.<sup>3</sup>

Saat ini di Alabio banyak perubahan dalam hal rumah *bergonjom* ini. Rumah ini sudah banyak dirombak menjadi rumah berbentuk biasa karena pemeliharannya memakan biaya besar. Di samping itu, ada kecendrungan pada matrialokal berubah menjadi neolokal yaitu seorang laki-laki yang hendak menikah lebih suka bekerja keras lebih dahulu mengumpulkan uang agar dapat membangun rumah sendiri daripada ikut mertua. Hubungan dalam keluarga inti yang terpenting seperti di atas bahwa ayah adalah kepala keluarga yang mempunyai kekuasaan penuh dalam menggariskan kebijakan rumah tangga. Anak-anaknya harus ikut memelihara keselarasan dalam keluarga inti sebagai tanda berbakti kepada orang tua. Jika ayah meninggal maka anak laki-laki tertua akan menggantikan kedudukan ayah sebagai kepala rumah tangga/keluarga, menjaga ibu dan adik-adiknya, memelihara kelangsungan ekonomi rumah tangga, dan sebagainya. Hubungan anak dengan orang tua didasarkan pada rasa hormat dan segan. Anak tidak boleh membantah perintah orang tua, terutama ayah.<sup>4</sup>

Kepemimpinan dalam masyarakat Alabio paling tidak ada dua tipe. *Pertama*, kepemimpinan yang berbentuk kepemimpinan formal yakni pemimpin yang mengelola

---

<sup>3</sup> *Ibid.*, hlm.25.

<sup>4</sup> *Ibid.*

daerah (camat dan lurah). Pemimpin formal tertinggi adalah camat yang ditunjuk dan diangkat pemerintah dan dibantu oleh beberapa pejabat lain yakni wakil camat, petugas-petugas administrasi, pejabat kantor urusan agama (KUA), petugas pertanian, dan aparat pemerintahan lainnya. Untuk memperlancar pelaksanaan tugas di desa-desa diangkat pula pambakal yang dibantu oleh wakil kepala Kampung atau wakil Pambakal. Kepala kampung dibantu oleh ketua Rukun Kampung dan Rukun Tetangga. Tidak lama kemudian istilah Pambakal ini diganti dengan Lurah karena selain ditunjuk pemerintah juga digaji sebagai pegawai negeri.<sup>5</sup>

Pambakal tidak sepenuhnya dapat dikatakan pemimpin formal, karena ia dipilih oleh warga kampung yang bersangkutan dan warga masyarakat menunjuknya atas pertimbangan tertentu antara lain karena ia dikenal sebagai pemuka masyarakat atau pemuka agama. Jadi, pambakal adalah juga pemimpin informal. Seorang pemimpin kampung disebut pambakal karena ia mempunyai kewajiban untuk menyediakan bekal atau sugu bagi para petugas keamanan kampung, petugas pengantar surat, ronda malam, dan sebagainya setiap bulan. Pambakal pada masa pemerintahan kolonial Belanda tidak digaji tetapi sebagian dari iuran penduduk yang disebut pajak diberikan padanya. Pajak ini terdiri atas pajak rumah, pajak tanah, pajak kepala, pajak jalanan, dan *irakan* (yakni kewajiban kerja yang dikenakan kepada orang-orang yang tidak mampu membayar pajak sehingga ia harus bekerja memperbaiki jalanan sebagai pengganti kewajiban membayar pajak). Petugas yang mengkoordinasi pengumpulan iuran dinamakan pengirik. Petugas ini pada masa pemerintahan Belanda dahulu terkenal ditakuti penduduk karena tindakan-tindakannya yang keras dan lagi pula ia juga adalah pesilat terkenal.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> *Ibid.*, hlm. 26.

<sup>6</sup> *Ibid.*, hlm., 27.

Pejabat kantor Urusan Agama biasanya mengurus segala hal yang berkaitan dengan masalah perkawinan, perceraian, dan memimpin upacara keagamaan tingkat Kecamatan. Dari kantor urusan agama ini akan dikoordinasi pula mesjid-mesjid dan langgar-langgar yang ada di Alabio. Pejabat ini dibantu oleh beberapa anggota antara lain “Pangulu PPN yang terdaftar pada Kantor Urusan Agama”. “Pangulu” adalah petugas yang menikahkan pasangan-pasangan yang hendak berumah tangga. Kantor Urusan Agama (KUA) mencatat pasangan yang hendak menikah dan menetapkan pangulu yang akan bertindak sebagai petugas yang akan menikahkan.

Tipe kepemimpinan yang kedua, adalah kepemimpinan informal yang terdiri atas para pemuka masyarakat, termasuk dalam kategori ini adalah “Tuan Guru/Ulama”, baik dari kalangan tokoh-tokoh organisasi terpenting di Alabio seperti Nahdatul Ulama maupun Muhammadiyah,<sup>7</sup> serta suborganisasi yang ada di bawahnya (tokoh-tokoh ini sebagian juga adalah ulama-ulama).

Dapat ditambahkan bahwa Alabio merupakan kota/daerah yang pertama di Kalimantan Selatan berdirinya organisasi Muhammadiyah (1925). Sesudah itu baru menyusul ke Kandangan, Rantau, Martapura (Karang Intan) dan Banjarmasin (1929). Masuknya Muhammadiyah di Alabio tidak terlepas dari mobilitas penduduknya sebagai pedagang yang banyak bepergian ke luar daerah. Banyak di kalangan orang Alabio Muhammadiyah ini yang menjadi pengusaha dalam berbagai bidang.<sup>8</sup>

Ada kaitan erat antara sesama pemimpin informal ini. Para Tuan Guru (Ulama) memegang peranan yang sangat penting karena mereka berkomunikasi langsung secara intensif dengan warga masyarakat dan sekaligus merupakan

---

<sup>7</sup> *Ibid.*.

<sup>8</sup> Adijani al-Alabij, *Perwakafan Tanah di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali, 1989), hlm. 53. Lihat pula 70 Tahun Muhammadiyah Alabio 1925-1955, hlm 29-30.

pusat orientasi warga masyarakat dari segi keagamaan. Ulama ini memimpin mesjid dan langgar, menyelenggarakan dan memimpin pengajian secara teratur, menyampaikan fatwa-fatwa mengenai ajaran-ajaran agama Islam kepada para jamaah. Dalam kenyataannya, para Tuan Guru juga menjadi tempat meminta nasihat dan tempat bertanya tentang masalah-masalah keagamaan hingga masalah pribadi. Pentingnya kedudukan Ulama dalam masyarakat menyebabkan mereka diikutsertakan dalam proses pengambilan keputusan oleh pemimpin formal. Camat dalam mengambil suatu kebijakan terhadap warga masyarakat Alabio tidak lupa berkonsultasi terlebih dahulu dengan pemuka-pemuka agama dan atas dasar saran-saran dan pertimbangan itulah kebijakan kemudian diambil.<sup>9</sup>

Dengan demikian, dari aspek kepemimpinan ini terdapat dua struktur yang terkait, yaitu para Ulama dan pambakal yang sering disebut *Tatuha kampung* yang artinya orang yang dituakan dan yang patut diminta nasihat mengenai sesuatu masalah.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> *Ibid.*, hlm.28.

<sup>10</sup> Abdul Djebar Hapip, *Kamus Banjar*, hlm. 192.

## BAGIAN KEENAM

# KEHIDUPAN BERAGAMA ORANG ALABIO



*Para Tuan Guru (Ulama) memimpin pengajian di langgar-langgar dan masjid-masjid, dari tempat ini pula ilmu agama diajarkan dan disebarkan kepada warga masyarakat.*

**PENDUDUK** Alabio seluruhnya beragama Islam. Semenjak zaman Belanda daerah Alabio tidak pernah dimasuki oleh agama lain. Di pusat pasar Alabio memang ada keluarga Cina yang tinggal sebagai tukang gigi, tetapi sejak lama telah menyatakan diri masuk Islam. Oleh karena itu tempat ibadah yang ada di daerah ini hanya masjid dan langgar, yaitu 23 buah masjid dan 149 buah langgar.<sup>1</sup>

Masyarakat Alabio tergolong cepat dalam menerima informasi dari luar, termasuk di bidang politik dan sosial keagamaan. Pada tahun 1920 di Alabio berdiri cabang Partai Syarikat Islam (SI) yang bergerak dalam bidang perdagangan dan keagamaan.<sup>2</sup> SI lebih menekankan pada sektor

<sup>1</sup> Pemerintah Kecamatan Sungai Pandn, *Kecamatan*, hlm. 67.

<sup>2</sup> Sarikat Islam (SI) yang didirikan oleh Haji Samanhudi asal mulanya adalah Sarekat Dagang Islam (SDI), sebagai organisasi yang berupaya

perdagangan sehingga aspek keagamaannya tidak begitu menonjol. Tidak jelas sebabnya SI ini kemudian bubar sekitar tahun 1980-an dan peran-peran sosialnya diambil alih oleh Muhammadiyah.

Muhammadiyah di Alabio berdiri pada tahun 1925, tetapi organisasi ini bukan organisasi politik melainkan organisasi yang intinya adalah usaha melakukan perombakan tradisi keagamaan yang dilakukan oleh penganut Islam yang lain, yakni "kaum tua" waktu itu. Walaupun secara organisatoris Muhammadiyah bukan organisasi politik namun dalam menghadapi kelompok lainnya yang berlainan paham keagamaan, para pengikutnya juga menggunakan strategi-strategi politik.

Pada tahun 1950-an banyak penganut Muhammadiyah yang masuk dalam partai Masyumi (Majelis Syuro Muslimin Indonesia) dan menyatukan aspirasi politiknya melalui organisasi politik berlandaskan Islam, hingga pada tahun 1952 ketika Masyumi dibubarkan karena dianggap terlibat dalam pemberontakan PPRI di Sumatera Barat.

Pada masa yang sama dengan berdirinya Masyumi, cabang Nahdatul Ulama dibentuk di Alabio yang pengikutnya adalah penganut paham lama yang sebelumnya berhimpun dalam *Musyawatutthalibin*, suatu organisasi tandingan Muhammadiyah yang pengurus dan anggota-anggotanya terdiri atas "Kaum Tua".<sup>3</sup>

Selain kedua organisasi besar yang disebut tadi ada lagi sebuah partai lain yang tidak menonjol baik kegiatan maupun karena pengikutnya sedikit. Yakni Partai Persatuan Islam (Perti) yang hingga kini tinggal papan nama saja sedangkan anggotanya dapat dikatakan tidak ada lagi.

---

memberdayakan masyarakat pedagang pribumi guna melawan dominasi pedagang/pengusaha Belanda dan Cina.

<sup>3</sup> Ahmad Fedyani, *Konflik*, hlm. 58.

Sesudah Masyumi dibubarkan pada tahun 1957, Muhammadiyah Alabio terus mengembangkan diri sebagai organisasi massa berlandaskan Islam pembaharuan. Ketika Partai Muslimin Indonesia berdiri pada tahun 1967 banyak penganut Muhammadiyah yang masuk dalam partai Muslimin Indonesia (Parmusi) dan ikut meramaikan Pemilihan Umum 1971. Sebagian besar pengurus Parmusi cabang Alabio adalah penganut Muhammadiyah, sehingga dapat dikatakan bahwa ketika pemilihan umum 1971, persaingan Nahdatul Ulama dengan Parmusi dalam memperebutkan suara, sebenarnya persaingan antara Nahdatul Ulama dan Muhammadiyah. Dalam pemilu tersebut di desa-desa yang terdapat penganut NU terbesar, NU memperoleh suara lebih banyak, sebaliknya di kampung-kampung yang penganut Muhammadiyah lebih banyak ternyata Parmusi menang. Selain itu, secara keseluruhan untuk kecamatan Alabio diketahui NU-lah yang unggul. Hal ini karena penganut paham Muhammadiyah memang lebih sedikit dari penganut Nahdatul Ulama.<sup>4</sup>

Selain itu, terdapat perkumpulan-perkumpulan yang bernaung di bawah organisasi Muhammadiyah ataupun Nahdatul Ulama, di antaranya Fatayat NU, perkumpulan membaca Yasin NU, Pemuda Muhammadiyah, Aisyiyah Muhammadiyah, dan sebagainya.

Dilihat dari aspek pendidikan di Alabio dapat terlihat bahwa sarana pendidikan agama justru lebih banyak dibandingkan sarana pendidikan umum (dalam hal ini adalah jumlah sekolah yang ada di Alabio). Jumlah sekolah umum dan sekolah agama yang ada di Alabio berdasarkan catatan Kantor Kecamatan Alabio tahun 2000 terdapat 36 Sekolah Dasar Negeri dan 3 Sekolah Menengah Pertama Negeri yang dibangun Pemerintah Daerah. Sekolah-sekolah untuk Pendidikan Agama terdapat 19 buah SD swasta Islam.

---

<sup>4</sup> *Ibid.*, hlm. 60.

Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 buah, SLTP swasta Islam ada 9 buah, Sekolah Menengah Tingkat Atas 1 buah.

Kegiatan agama dapat dikatakan berpusat pada langgar dan masjid-masjid. Para Tuan Guru (Ulama) memimpin pengajian di langgar-langgar dan masjid-masjid dan dari tempat ini pula fatwa diajarkan dan disiarkan kepada warga masyarakat. Di samping itu terdapat pula tempat khusus untuk mendidik calon ulama yang disebut pesantren. Di Alabio terdapat dua pesantren NU dan satu pesantren milik Muhammadiyah. Di sini kader-kader memberikan pelajaran agama secara teratur, khususnya pada jamaah-jamaah langgar yang ada.

Lembaga pendidikan agama formal terdiri dari 10 buah Madrasah Ibtidaiyah (MI) dengan 130 orang guru dan 1.400 murid, 4 buah Madrasah Tsanawiyah (MTs) dengan 78 guru dan 711 murid, dan 3 buah Madrasah Aliyah (MA), dengan 72 guru dan 479 murid. Lembaga pendidikan umum terdiri dari 27 buah SD dengan 301 murid dan 2.579 murid, 5 SMP dengan 85 guru dan 530 murid dan 1 SMA dengan 37 guru dan 373 murid.<sup>5</sup>

Masyarakat Alabio yang ada di kota Banjarmasin terbagi ke dalam dua paham keagamaan besar yaitu Muhammadiyah dan Nahdatul Ulama, seperti yang ditemukan pula di kampung asalnya, Alabio. Perbedaan paham keagamaan ini terlihat dalam masyarakat Alabio kendatipun konflik paham keagamaan di antara mereka tidak tajam sebagaimana pada awal-awal munculnya dalam kehidupan keagamaan masyarakat Alabio. Di kalangan masyarakat Banjar lazimnya mereka yang berpaham Muhammadiyah disebut "Kaum muda" dan mereka yang berpaham Nahdatul Ulama lazim disebut "Kaum Tua".

---

<sup>5</sup> Pemerintah Kecamatan Sungai Pandan, *Kecamatan*, hlm. 43-50.

Orang-orang Alabio di Banjarmasin yang berpaham Muhammadiyah meskipun secara kuantitatif jumlahnya kecil bila dibandingkan dengan yang non Muhammadiyah, namun paham keagamaan mereka tampak lebih menonjol dan mempunyai corak tersendiri. Mereka yang berpaham Muhammadiyah banyak yang menjadi pedagang dan relatif sukses dalam usaha dagangnya. Pada umumnya mereka menjadi pendukung utama dan organisasi Muhammadiyah yang ada di Banjarmasin dan Muhammadiyah Alabio, seperti dukungan untuk aktivitas sosial, pendidikan, keagamaan, dan sebagainya. Ikatan organisasi ini tampak sangat kuat di kalangan pedagang Alabio yang berpaham Muhammadiyah.<sup>6</sup>

Dalam pemahaman keagamaan, kelompok ini mempunyai pandangan yang luas, sehingga mampu memberi motivasi pada aktivitas dagang mereka, seperti yang diamati pada aktivitas mereka yang tergolong tinggi. Ternyata mereka memiliki hubungan yang kuat dengan organisasi yang memberi kesan bahwa persepsi keagamaan mereka jauh lebih mendalam. Dari hasil wawancara dengan informan di lokasi penelitian menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan, pengenalan mereka terhadap paham keagamaan yang diajarkan turut berperan dan memberi pengaruh terhadap aktivitas dagang dan aktivitas sosial mereka.

Di Banjarmasin warga Alabio yang berpaham Muhammadiyah mereka biasa disebut jamaah, seperti jamaah Alabio Al-Jihad, mereka umumnya berdomisili di Kelurahan Mawar di mana terdapat Masjid Al-Jihad yang merupakan Masjid Muhammadiyah terbesar di Banjarmasin. Kemudian ada jamaah Kelayan, maksudnya warga Alabio yang tinggal di Kelayan, di sini juga terdapat dua tiga masjid Muhammadiyah, yaitu Masjid Muhammadiyah Kelayan, Masjid al-Amin dan Masjid al-Istiqamah. Selanjutnya ada jamaah Antasari, menunjuk kepada warga Muhammadiyah yang berdomisili

---

<sup>6</sup> Ahmad Fedyani, *Konflik*, , hlm. 58.

atau berdagang di Pasar Antasari, yang merupakan Pasar terbesar di Banjarmasin. Selain itu juga ada jamaah Simpang Ulin, menunjuk kepada warga Muhammadiyah yang berdiam di Jalan Simpang Ulin (seberang RSUD Ulin Banjarmasin), dan lain-lainnya. Bila diukur kehidupan ekonominya maka warga Alabio al-Jihad Kelurahan Mawar tergolong lebih tinggi, sebab tempat ini merupakan kawasan elit di Banjarmasin yang umumnya dihuni oleh penduduk yang sudah mapan ekonominya. Namun semua mereka tetap berasal dari daerah yang sama, dan merupakan kaum urban Alabio di Banjarmasin.

Hal lain yang terlihat adalah keyakinan atas ajaran agama yang melahirkan nilai-nilai dan norma dalam tindakan pedagang Alabio yang memberi kesan bahwa agama Islam yang dianut oleh umumnya pedagang Alabio tidak hanya menyangkut masalah "Ubudiyah" saja, tetapi juga menyangkut berbagai aspek kehidupan lainnya yang bersumber dari kitab Suci Alquran dan Hadis.

Bagi sebagian suku Banjar agama yang dipahami kadang-kadang agama diartikan masalah-masalah ibadah saja. Tetapi bagi orang Alabio agama Islam juga menyangkut masalah kehidupan lain, termasuk masalah "badagang". *Badagang* atau *bausaha* juga ibadah untuk kehidupan dunia dan akhirat.

Di samping itu tampak pula adanya kesesuaian antara ajaran agama penghayatan pedagang terhadap ajaran agama dengan semangat bekerja dalam kehidupan ekonomi. Hal ini terlihat ketika pedagang berada di masyarakat dan mereka berkumpul dalam satu komunitas yang selalu ada kecenderungan untuk membangun tempat ibadah, dan segera menutup dagangannya di pasar ketika masuk waktu-waktu shalat. Masjid dan pasar, seperti yang diamati pada pedagang Alabio di Banjarmasin hampir tidak dapat dipisahkan, yakni keakraban mereka dengan dua institusi keagamaan ini terlihat sekali ketika apa yang mereka lakukan di dua institusi ini, khususnya pada kelompok-kelompok orang Alabio di kota Banjarmasin.

## BAGIAN KETUJUH

# SEJARAH 'MADAM' ORANG ALABIO KE BANJARMASIN



*Orang Alabio dikenal suka merantau, oleh masyarakat Banjar disebut dengan istilah 'madam'. 'Madam' adalah salah satu tradisi bepergian orang Alabio dalam kurun waktu yang lama, namun mereka masih pulang pergi ke daerah asalnya, terutama pada waktu Hari Raya.*

**MASYARAKAT** suku Banjar yang berdiam di Kalimantan Selatan memang banyak yang merantau, baik dalam daerah (pulau Kalimantan sendiri) maupun keluar pulau. Orang-orang Hulu Sungai seperti dari Kelua, Tanjung, Amuntai, Barabai dan Kandangan bahkan sampai Martapura dan Banjarmasin di masa lalu banyak yang merantau ke Malaysia, khususnya di daerah Tembilahan Kepulauan Riau. Ada juga yang merantau ke Samarinda, Balikpapan dan Makassar. Sedangkan mereka yang merantau di pulau yang sama misalnya orang Hulu Sungai pergi ke Gambut, Kertak Hanyar, Aluh-aluh, Tamban, Anjir, Kapuas, Belawang dan sebagainya. Mereka pada umumnya bekerja sebagai petani. Sifat perantauan itu ada yang menetap untuk selama-lamanya dan ada pula yang masih pulang pergi ke kampung asalnya. Bagi mereka yang

pergi (merantau) jauh dan cenderung untuk selama-lamanya sering disebut dengan *madam*.<sup>1</sup>

Orang Alabio dikenal suka merantau tetapi tidak tergolong ke dalam jenis *madam*, sebab walaupun kehidupannya mapan di daerah perantauan, namun mereka masih pulang pergi ke daerah asalnya. Selain itu tujuan mereka merantau bukan untuk bertani, melainkan berdagang ke luar daerah Alabio, yakni ke kota-kota kabupaten di Kalimantan Selatan dan ke Banjarmasin. Mereka meninggalkan kampung halamannya, dan menetap di daerah perantauannya.

Perpindahan mereka keluar Alabio terjadi dalam dua tahap. Pertama, terjadi antara tahun 1910-1950 dengan ciri-ciri antara lain perpindahan secara berkelompok dengan tujuan mencari daerah pertanian di pesisir Kalimantan, Sulawesi, Sumatera dan Malaysia. Kedua, sekitar tahun 1950-an dan seterusnya dengan ciri-ciri antara lain perpindahan mereka secara perorangan dengan tujuan untuk meningkatkan kegiatan perdagangan.<sup>2</sup>

Banyak orang Alabio yang terus menetap di kota-kota tersebut, terutama mengembangkan usaha dagangnya dan tinggal berkelompok. Di beberapa tempat di Kota Banjarmasin terdapat kelompok-kelompok tempat tinggal orang Alabio. Beberapa kawasan perkotaan yang banyak ditempati orang Alabio di Banjarmasin adalah Kelurahan Mawar Kecamatan Banjarmasin Tengah. Kebanyakan mereka masih memiliki hubungan kerabat satu sama lain.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Abdul Djebar Hapip, *Kamus*, hlm.114. orang-orang Hulu Sungai yang *madam* seperti yang merantau ke Tembilahan (Indragiri) Kepulauan Riau, mererka nyaris tidak pulang lagi ke kampung halaman. Tetapi mereka tetapmemelihara budaya dan bahasa daerah asalnya.

<sup>2</sup> Aspon Rambe, *Urbanisasi*, hlm. 22. Lihat 70 Tahun Muhammadiyah Alabio 1925-1995, PWM – Kalsel, 1995 hlm 14. Lihat pula Fedyani Saifuddin, *Konflik*, hlm 17-18.

<sup>3</sup> Aspon Rambe, *Urbanisasi*, hlm.23.

Kecenderungan untuk melakukan urbanisasi ini lebih besar pada penduduk yang mempunyai mata pencaharian berdagang daripada orang Alabio hidup dari bertani yang tampaknya lebih suka tinggal di kampung halaman.

Di kalangan pedagang di Kalimantan Selatan, khususnya Banjarmasin sering dilontarkan ungkapan “Cina Banjar” untuk menyebut orang Alabio yang dikenal suka merantau untuk berdagang, ulet, hemat dan gigih berusaha. Daerah-daerah perantauan yang dijelajahi oleh orang-orang Alabio tidak hanya terbatas pada kota-kota di Kalimantan, tetapi juga di daerah Sulawesi, Sumatera (Riau, Rengat, Jambi, Tembilahan), Jawa. Bahkan juga ke Malaysia dan Mekah.<sup>4</sup>

Sebagian wilayah Alabio tanahnya rendah dan karena sistem pengairannya belum berfungsi dengan baik, banyak sawah yang selalu terendam air sehingga pertanian menjadi gagal atau rusak. Semula diduga karena alasan tersebut para petani Alabio pergi merantau meninggalkan kampung halamannya. Akan tetapi kemudian diketahui bahwa ternyata golongan pedagang dan perajinlah yang banyak melakukan perpindahan tersebut. Desa-desa yang sebagian besar penduduknya berdagang terlihat penduduknya menurun. Adapun desa-desa yang sebagian besar penduduknya petani, justru sedikit melakukan perpindahan.<sup>5</sup>

Ada faktor lain yang merupakan pendorong mereka untuk merantau yang berakar pada anggota masyarakat Alabio, bahwa kekayaan sangat menentukan status seseorang dalam masyarakat. Bertambah besar kekayaan yang dimiliki seseorang, bertambah besar pengaruhnya dalam masyarakat. Karena anggapan tersebut maka setiap orang selalu berusaha mencari kekayaan ke negeri lain, bahkan di Alabio ada ungkapan “Ayam Pipit” (ayam kecil, kerdil karena terkurung), bagi mereka yang tidak pernah meninggalkan kampungnya

---

<sup>4</sup> Fedyani Saifuddin, *Konflik*, hlm. 18.

<sup>5</sup> Aspon Rambe, *Urbanisasi*, hlm. 24.

dan pergi merantau dan ini pulalah yang menjadi sebab mereka merantau.<sup>6</sup>

Sebagai salah satu akibat banyaknya orang Alabio yang merantau, terlihat pengurangan penduduk di sebagian besar desa. Di tingkat kecamatan terlihat pengurangan penduduk sebesar 0,37% setahun. Di antara semua desa, hanya ada 5 desa yang terlihat pertambahan penduduk, itu pun hanya 0,5% setahun. Adapun desa lainnya terlihat penurunan setiap tahun. Oleh karena itu, perdagangan di kota Alabio sendiri menjadi bertambah sepi.<sup>7</sup>

Setelah tahun 1950-an kegiatan perdagangan di Alabio berangsur sepi, karena banyak pedagang lain di daerah-daerah hulu sungai tidak lagi membeli dan menjual barang dagangannya di dan ke alabio, tetapi langsung ke Amuntai atau Banjarmasin. Hal ini disebabkan jalan darat semakin lancar dan cepat. Hal ini berakibat sektor perdagangan di Alabio mengalami kemunduran, dan hal ini sekaligus juga ikut mendorong urbanisasi. Melalui urbanisasi pedagang Alabio mencari daerah perdagangan yang lebih ramai seperti di Banjarmasin.

Di beberapa desa tertentu, banyak rumah yang ditinggalkan kosong ditinggal pergi merantau oleh penghuninya. Kalau di kota orang merasa sulit mencari rumah tempat tinggal, tetapi di Alabio sering dialami kesulitan mencari orang yang bersedia mendiami/menunggu rumah yang ditinggal kosong dan ini terlihat sampai sekarang. Kepada orang yang bersedia sering ditawarkan untuk disediakan minyak tanah, garam atau bumbu dengan secukupnya. Akan tetapi, tetap sulit mencari orang yang bersedia mendiami rumah tersebut, kecuali mereka yang mempunyai hubungan keluarga dekat.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> *Ibid.*, hlm. 25.

<sup>7</sup> Abdul Hamid Kaderi, *Sekitar Masuknya Muhammadiyah di Alabio*, (Banjarmasin: Rapi, 1975), hlm. 4.

<sup>8</sup> Aspon Rambe, *Urbanisasi*, hlm.30

## BAGIAN KEDELAPAN

# KARAKTERISTIK DEMOGRAFIK PEBISNIS ALABIO DI BANJARMASIN



*Berdasar hasil riset, mayoritas pebisnis 'Halabiu' sudah menunaikan ibadah haji, bahkan ada yang menunaikan ibadah haji/umroh sebanyak 2 (dua) kali, 3 (tiga) kali, 4 (empat) kali, 5 (lima) kali, 8 (delapan) kali, bahkan 11 (sebelas kali).*

### Jenis Kelamin

**BERDASAR** kajian lapangan, ditemukan fakta bahwa pebisnis 'Halabiu' didominasi oleh kaum lelaki, jumlah lelaki lebih banyak dibandingkan kaum perempuan. Kenyataan ini sesuai dengan ajaran Islam bahwa laki-laki adalah orang yang paling bertanggung jawab dalam mencari nafkah keluarga. Pada keluarga yang sudah mapan, biasanya istri tinggal di rumah, sementara suami bekerja di pasar. Tetapi dalam keadaan ekonomi keluarga yang belum mapan, maka para isteri sering ikut ke pasar.

## **Usia**

Berdasar kajian lapangan, ditemukan fakta bahwa usia para pebisnis Alabio, berusia remaja yaitu berkisar antara usia belasan tahun sampai dengan 60 tahun, dan bahkan terdapat masih terdapat yang berusia 61 tahun ke atas. Kenyataan ini dapat diinterpretasikan bahwa rata-rata mereka berusia yang tergolong usia produktif. Kaum muda nampak mendominasi dengan tetap mendapat bimbingan, baik dari orang tua maupun kakek/nenek mereka. Dilihat dari segi usia, potensi kekuatan bisnis orang Alabio adalah sangat kuat karena berpeluang untuk mengembangkan bisnis menjadi lebih besar. Selain itu, adanya pebisnis usia lanjut di atas 60 tahun, memperlihatkan ciri kegigihan orang Alabio dalam menjalankan usaha mereka yang sudah mendarah daging.

## **Agama**

Berdasar agama yang dianut hasil riset memperlihatkan bahwa semua pedagang dari etnis Alabio yang tersebar di tujuh pasar di Banjarmasin memeluk agama Islam. Jadi, walaupun tinggal di kota besar dengan sifat pergaulan yang multietnis dan agama, keyakinan mereka terhadap agama Islam tidak tergoyahkan. Para pebisnis yang sempat bertemu dengan penulis, tidak semua lahir di kampung halaman mereka, yaitu Alabio. Sebagian dari mereka lahir dan besar di Banjarmasin, tetapi tetap teguh menganut Islam.

Daerah Kalimantan merupakan wilayah multietnis, dari etnis Melayu, Banjar, Jawa, dan Cina. Oleh karena itu, agama yang dipeluk oleh orang-orang di Kalimantan juga beragam: Islam, Kristen, Protestan, Hindu, Buddha, dan Konghucu. Orang Alabio merupakan salah satu subetnis Banjar asli Kalimantan yang menetap di daerah Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Sejak dahulu, orang Alabio memeluk agama Islam, bahkan mereka tergolong pemeluk Islam yang taat. Mereka teguh memeluk Islam secara turun-temurun sehingga tidak satu pun keturunan Alabio yang menganut agama selain Islam.

Salah satu cara untuk melestarikan keyakinan agama Islam secara turun-temurun ialah dengan melakukan perkawinan sebatas dengan sesama pemeluk Islam, terutama dari keturunan Alabio itu sendiri. Hal ini semakin memperkuat garis keyakinan di kalangan etnis Alabio terhadap agama Islam.

### **Status Haji/Umroh**

Berdasar hasil riset, mayoritas pebisnis “Halabiu” sudah menunaikan ibadah haji, bahkan ada yang menunaikan ibadah haji/umroh sebanyak 2 (dua) kali, 3 (tiga) kali, 4 (empat) kali, 5 (lima) kali, 8 (delapan) kali, bahkan 11 (sebelas kali). Yang berhasil menunaikan ibadah haji/umroh lebih dari satu kali, rata-rata adalah pebisnis yang sudah mulai mapan dan stabil keadaan ekonominya.

Kenyataan ini memperlihatkan bahwa para pedagang ‘Halabiu’ di Banjarmasin ini tergolong berhasil dalam menjalankan usaha perdagangan. Menunaikan ibadah haji/umroh, sebagai panggilan dan kewajiban agama, membutuhkan dana yang besar. Hanya orang-orang yang mampu secara material yang dapat menunaikan ibadah haji, apalagi menunaikan ibadah haji lebih dari satu kali seperti yang terlihat pada hasil kajian penulis.

Keyakinan yang kuat dari orang Alabio terhadap agama Islam mendorong mereka untuk menunaikan kewajiban ibadah, termasuk ibadah haji/umroh. Ibadah umat Islam dianggap belum lengkap bila belum melaksanakan rukun Islam yang kelima, yaitu menjalankan ibadah haji. Bagi orang Alabio, menunaikan ibadah haji bukan hanya sebagai syarat melengkapi rukun Islam yang kelima, tetapi juga sebagai bentuk syukur kepada Allah karena segala rezeki yang sudah diberikan oleh-Nya. Oleh karena itu, bagi orang Alabio yang mampu, menunaikan ibadah haji/umroh, tidaklah cukup sekali.

## **Status Perkawinan**

Berdasar status perkawinan kebanyakan pebisnis Alabio berstatus sudah menikah. Status kawin 'urang Halabiu' erat kaitannya dengan usia dan bisnis mereka. Seperti diketahui bahwa usia mereka rata-rata adalah usia muda yang sudah memiliki sumber penghidupan yang layak. Jika mereka sudah mampu berdiri sendiri, maka urusan kawin menjadi lebih mudah. Usia rata-rata pebisnis Alabio merupakan usia produktif, baik dilihat dari angkatan kerja maupun reproduksi. Dengan demikian, dapat dipahami bila semua pebisnis yang sudah sampai usia menikah, mereka akan segera menikah.

Selain karena usia, alasan yang lain ialah tradisi. Dalam tradisi Alabio, orang tua akan menyerahkan atau memberikan modal kepada seorang anak bila mereka telah menikah, baik dalam bentuk pinjaman barang maupun uang kepada anaknya untuk memulai usahanya sendiri. Selama anak belum menikah, ia hanya berstatus membantu usaha orang tua.

Seorang anak yang sudah menikah biasanya diberi kepercayaan untuk mengelola toko atau usaha sendiri, orang tua memberikan bimbingan. Modal barang masih disuplai oleh orang tua. Oleh karena itu, barang dagangan biasanya juga sama dengan barang dagangan orang tua.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa bila seorang anak telah mengelola toko atau usaha sendiri, berarti telah berkeluarga. Hal ini merupakan salah satu tradisi yang berlaku dalam keluarga Alabio.

## **Jumlah Anak**

Bagi orang Alabio, jumlah anak berkorelasi dengan usaha yang mereka jalankan, sesuai dengan masih kuatnya tradisi meneruskan usaha orang tua. Sejak kecil, anak sudah dibiasakan membantu orang tua di toko atau pasar. Hal ini, secara tidak langsung, sudah mendidik anak untuk berdagang sejak dini, baik untuk mewarisi bisnis orang tua maupun untuk

membuka usaha lainnya. Anak yang sudah dewasa dan berkeluarga akan diberi bekal modal berupa barang dagangan. Mereka meneruskan bisnis orang tua dengan manajemen sendiri, walaupun modal berasal dari orang tua.

## **Tempat Usaha**

Tempat usaha orang Alabio di Banjarmasin tersebar di 7 pasar. Ketujuh pasar tersebut ialah Pasar Besar Ujung Murung, Pasar Samudera, Pasar Sudimampir, Pasar Lama, Pasar Pandu, Pasar Hanyar (Sentra Antasari), dan Pasar Cempaka. Selain itu, ada juga yang mempunyai usaha dagang di luar pasar, seperti di tepian Jl. A. Yani Banjarmasin, membuka usaha di bidang perumahan, perhotelan, bisnis barang otomotif, ekspedisi, sampai dengan bisnis water boom.

Hal tersebut mengindikasikan dan membuktikan bahwa orang Alabio tidak hanya menguasai usaha di pasar, mereka juga menguasai pusat pertokoan di daerah strategis dengan bidang usaha yang juga beraneka macam.

## **Jenis Usaha Barang/Jasa**

Terdapat 11 jenis usaha yang ditekuni oleh pedagang dan pengusaha Alabio di Banjarmasin. Dari 11 jenis usaha, konveksi menduduki jenis usaha terbanyak yang digeluti oleh orang Alabio. Adapun usaha-usaha yang digeluti oleh orang 'Halabiu' adalah: usaha yang bergerak dalam penjualan mesin diesel, usaha hotel, jual beli mobil, bahan bangunan/minimarket, toko kelontong, dan pedagang kaki lima, bisnis perumahan, ekspedisi, toko emas, dan apotek.

Bidang usaha yang paling banyak digeluti oleh orang Alabio di pasar Banjarmasin ialah usaha konveksi (pakaian). Fakta ini sekaligus menunjukkan bahwa sebagian besar orang Alabio lebih menyukai bisnis konveksi. Bahkan, seorang kepala keluarga Alabio bisa mempunyai lebih dari satu kios konveksi, baik di pasar yang sama maupun di pasar yang lain.

## **Pendidikan Akhir Tertinggi**

Pendidikan yang pernah ditekuni oleh pengusaha dan pedagang dari Alabio di Banjarmasin juga bervariasi, dari yang tidak tamat sekolah dasar/sekolah rakyat sampai lulusan sarjana. Terdapat pebisnis yang berpendidikan Sarjana, D3/Akademi, SMA, SMP, SD, dan tidak lulus SD/SR. Pendidikan rata-rata mereka adalah di bawah pendidikan sarjana, hanya tamat SD dan SMP.

## **Suku Bangsa/Subetnis**

Keaslian darah keturunan Alabio dapat diklasifikasi ke dalam 4 kategori, yaitu asli kelahiran Alabio dengan orang tua juga asli Alabio; kelahiran Banjarmasin dengan kedua orang tua asli Alabio; kelahiran Alabio, tetapi orang tua campuran dari Alabio dan non-Alabio; kelahiran Banjarmasin dengan orang tua juga campuran Alabio dan non-Alabio.

## **Lama Pengalaman Bisnis**

Lama pengalaman bisnis orang Alabio berkisar antara antara 3 – 59 tahun. Rentang pengalaman antara 3 – 59 tahun ini menunjukkan bahwa pebisnis Alabio yang objek kajian peneliti, benar-benar representatif atau mewakili semua populasi pedagang atau pebisnis Alabio yang berada di Banjarmasin.

## **Modal Awal Bisnis**

Modal awal pedagang dan pengusaha Alabio di Banjarmasin berasal dari 9 sumber, yaitu: (a) modal sendiri; (b) modal dari istri atau mertua; (c) modal sendiri dengan bantuan mertua; (d) modal dari orang tua; (e) saudara kandung; (f) saudara ipar; (g) modal sendiri dengan bantuan orang tua; (h) modal dari saudara sepupu; dan (i) modal dari teman/ mantan bos.

## **Alasan Memilih Bisnis**

Terdapat 10 alasan pemilihan bisnis, yaitu (a) sesuai dengan kemahiran dan pengalaman ikut bisnis majikan; (b) meneruskan usaha orang tua/warisan/disuruh orang tua atau membantu mengembangkan bisnis orangtua; (c) trend pasar; (d) keuntungan lebih besar, pekerjaan lebih santai; (e) tidak pernah diterima jadi PNS; (f) modalnya hanya cukup bisnis itu (kecil), orang tua ekonomi lemah; (g) menyesuaikan dengan lingkungan pedagang yang jual barang yang sama; (h) tidak banyak risikonya; (i) modalnya tidak terlalu tinggi, barangnya mudah dijual; dan (j) ikut bisnis saudara.

Di antara 10 faktor pemilihan bisnis, ternyata meneruskan usaha orang tua adalah alasan yang paling banyak. Hal ini relevan dengan satu kenyataan bahwa orang tua biasanya menawarkan modal usaha kepada anak-anak mereka yang sudah menikah. Modal barang diberikan orang tua agar anak dapat memulai bisnis baru, baik sepenuhnya mandiri maupun masih memiliki jalur distribusi komoditas perdagangan dengan orang tua.

## **Jaringan Bisnis**

Pedagang Alabio merupakan sebuah kelompok masyarakat tradisional yang sangat kental dengan sikap kekerabatan (*clan*). Jumlah mereka yang sangat besar sebagai kelompok mayoritas yang menguasai perdagangan di pasar-pasar Banjarmasin terbentuk oleh sebuah jaringan kekerabatan yang sangat kokoh. Jika ditelusuri lebih jauh, banyak di antara mereka yang merupakan kerabat, baik dekat maupun jauh. Orang Alabio yang sudah sukses pasti mewariskan bisnis ke anak keturunan dan kerabatnya.

Untuk memperkuat bisnis, pedagang Alabio berkongsi dagang dengan sanak keluarga, kerabat, dan tetangga sekampung dalam bisnis mereka, dengan peran dan fungsi yang berbeda-beda. Dengan cara seperti ini, mereka tidak terlalu membuka peluang bagi orang dari luar Alabio untuk

## *Rahasia Sukses Bisnis Orang 'Halabiu'*

bergabung dengan pengelolaan bisnis. Bahkan, untuk melanggengkan agar bisnis mereka tidak berpindah ke kelompok masyarakat yang lain, orang-orang Alabio mengawinkan anak-anak mereka dengan sesama orang Alabio, baik yang masih berstatus saudara maupun kerabat jauh, atau tetangga kampung yang dianggap mampu untuk menjalankan bisnis yang sudah ada. Cara seperti ini cukup ampuh dalam melestarikan jaringan bisnis Alabio di perantauan.

## BAGIAN KESEMBILAN

# KARAKTERISTIK BUDAYA BISNIS ORANG ALABIO



*Haji Hamsan adalah sosok pebisnis Alabio yang sederhana dalam segala hal. Meski beliau berjualan mobil, aktivitas kesehariannya sering menggunakan motor atau bahkan sepeda “injak”.*

**MENGACU** kepada hasil riset lapangan, dapat disimpulkan bahwa pedagang/pengusaha Alabio memiliki karakteristik budaya bisnis dengan kategori-kategori dan sub-sub kategori sebagaimana terlihat dalam tabel berikut.

**Tabel**

**Karakteristik Pedagang/Pengusaha Alabio di Banjarmasin**

No.	Kategori	Pola Kategori
1.	Pekerja keras ( <i>cangkal</i> )	a. Senantiasa rajin dan ulet
		b. Memulai kerja keras sejak kecil dan berjuang dari nol
		c. Sabar dan pantang menyerah

2.	Memiliki tradisi hemat (irit)	a. Teliti/ketat dalam hal keuangan
		b. Bergaya hidup sederhana
		c. Suka menabung
4.	Patuh dalam beragama (agamis)	a. Memelihara ibadah shalat
		b. Menunaikan ZIS
		c. Menunaikan ibadah haji/umrah
		d. Mengikuti pengajian agama
		e. Melakukan bisnis sesuai aturan agama
		f. Tak mendikotomikan masjid dan pasar
5.	Perantau ( <i>Madam</i> atau <i>Nomaden</i> )	a. Menjadi pedagang
		b. Menjadi pengusaha
6.	Berkakat menjadi Pebisnis	a. Suka bergaul dan homuris
		b. Peka terhadap peluang bisnis
		c. Berani mengambil risiko
		d. Kreatif dan inovatif

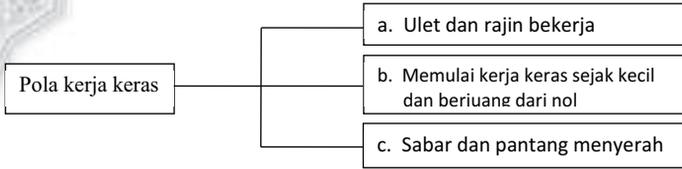
Sumber: Data diolah, Muhaimin, 2010

Karakteristik pedagang/pengusaha Alabio sebagaimana termuat dalam tabel di atas dapat dijelaskan seperti berikut.

### 1. Pekerja keras (*cangkal*)

Pedagang Alabio di Banjarmasin sejak dulu dikenal sebagai pekerja keras. Sifat suka bekerja keras orang Alabio dalam perbendaharaan istilah lokal bahasa Banjar disebut dengan *cangkal*. Dalam konteks etos kewirausahaan, kerja keras merupakan salah satu ciri seorang wirausaha. Kerja keras juga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan seseorang dalam berwirausaha. Bahkan, semua pekerjaan menuntut seseorang untuk bekerja keras, baik secara individu maupun lembaga (organisasi). Oleh karena itu, faktor kerja keras harus hadir dalam semua bentuk usaha (pekerjaan). Oleh karena itu, tidak mengherankan bila orang Alabio akhirnya menjadi pedagang/pengusaha yang berhasil.

Berdasarkan pada hasil riset, terdapat tiga pola kerja keras yang dilakukan oleh pedagang/pengusaha Alabio sebagaimana dapat digambarkan melalui skema berikut.



**Skema Pola Kerja Keras**

**a. Ulet dan rajin bekerja**

Pola pertama dari kerja keras pedagang/pengusaha Alabio adalah kerja keras dalam arti “ulet dan rajin bekerja”.

Orang Alabio terkenal sebagai pekerja keras bertipologi rajin dan ulet. Rajin bekerja dengan tidak merasa malu, mengerjakan sendiri suatu pekerjaan tanpa tergantung sama orang lain, dalam segala situasi dan kondisi, telaten mengurus usaha dalam hal-hal yang sekecil apapun.

**b. Kerja keras sejak kecil dan berjuang dari nol**

Pola kedua dari kerja keras pedagang/pengusaha Alabio adalah menekankan kerja keras sejak kecil dan berjuang mulai dari nol. Kebiasaan kerja keras orang-orang Alabio di Banjarmasin sudah diturunkan sejak generasi pertama. Setiap orang tua selalu mendidik anak-anaknya untuk bekerja keras. Mereka tidak membiasakan anaknya untuk manja, walaupun orang tuanya termasuk orang kaya. Setiap anak selalu dididik untuk bekerja dari kecil, membantu usaha orang tuanya. Demikian pula, semakna dengan itu, usaha bisnis diperjuangkan dari nol, mulai dari bermodal dengkul sampai akhirnya meraih keberhasilan menjadi saudagar kaya.

**c. Sabar dan pantang menyerah**

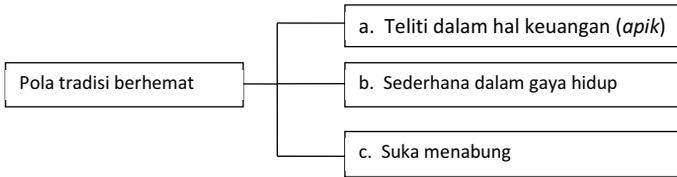
Pola ketiga dari kerja keras pedagang/pengusaha Alabio adalah menekankan kerja keras dengan penuh kesabaran dan bermental pantang menyerah.

Pedagang Alabio adalah pekerja bertipologi sabar dalam menjalani usaha dan mereka tidak cepat menyerah jika menemui kegagalan. Sebagaimana umumnya pedagang,

mereka juga biasa rugi, tetapi hal ini tetap mendorong mereka untuk bangkit lagi, berusaha lagi, hingga akhirnya berhasil.

## 2. Memiliki tradisi berhemat

Sikap hidup hemat adalah salah satu karakteristik orang Alabio yang cukup dominan. Sikap hemat orang Alabio dikenal dalam istilah lokal dengan *irit*. Pola berhemat pedagang/pengusaha Alabio terbagi kepada dua pola utama, sebagaimana dikemukakan dalam skema berikut.



Skema Pola Tradisi Berhemat

### a. Teliti dalam keuangan (*apik*)

Teliti dalam hal keuangan adalah salah satu pola tradisi berhemat pengusaha/pedagang Alabio. Sikap hidup hemat berkaitan erat dengan sistem pengelolaan keuangan dalam keluarga yang dengan cermat memperhitungkan antara pendapatan dan pengeluaran. Pola hidup hemat selalu mempertimbangkan efisiensi dan efektivitas dalam pengeluaran agar tidak melebihi pendapatan dalam jangka waktu tertentu. Hemat juga diterjemahkan sebagai sikap seseorang yang membelanjakan keuangannya dengan seminimal mungkin, walaupun tingkat pendapatan atau keuangan orang tersebut cukup atau mapan. Dengan demikian, pola hidup hemat tidak identik dengan pola konsumsi orang miskin. Orang yang kaya pun mempunyai pola hidup hemat walaupun berbeda dengan pola hemat yang dianut oleh orang miskin.

Pola berhemat dengan cara pengeluaran lebih sedikit daripada pendapatan, belanja sesuai keperluan, dan pengeluaran yang terencana, adalah terkait erat dengan ketelitian dalam mengelola keuangan (*apik*). Prinsip ketelitian tersebut tetap berlaku pada masyarakat atau orang Alabio

yang sudah berkecukupan seperti dikatakan oleh informan yang pertama bahwa hemat juga berarti jika cukup dengan mobil satu, dia tidak akan membeli mobil lagi. Adanya catatan keuangan secara khusus dan pembukuan yang rapi yang mencatat setiap transaksi yang terjadi setiap hari, dapat memudahkan mereka dalam mengendalikan keluar masuk uang, sehingga dapat menghitung untung rugi usaha dengan baik dan akurat dan mampu membedakan antara modal dan keuntungan.

Pola sikap hemat dalam bentuk ketelitian dalam administrasi keuangan tidak hanya berlaku di pasar, tetapi juga dalam pengelolaan keuangan rumah tangga. Berdasarkan pengamatan penulis terhadap catatan keuangan salah satu informan, terdapat bukti autentik catatan keuangan pribadi yang sangat rapi dan teliti.

Sikap hidup hemat dengan pola kontrol keuangan keluarga yang ketat diyakini dapat membawa keberhasilan dalam menata ekonomi rumah tangga. Fenomena sebaliknya terjadi pada orang Alabio yang tergolong tidak berhasil disebabkan karena tidak melakoni tradisi hidup berhemat.

Termasuk dalam makna teliti dalam keuangan adalah teliti dan hati-hati agar dalam hal keuangan tidak sampai melibatkan pinjaman bank, supaya usaha tidak terkontaminasi dengan hal yang syubhat bahkan haram seperti unsur riba. Mayoritas pedagang/pengusaha Alabio tidak pernah pinjam uang di bank untuk modal atau memperluas usaha. Mereka lebih suka mengandalkan kekuatan diri sendiri atau meminta bantuan sanak keluarga.

Pedagang Alabio di Banjarmasin kebanyakan tidak menggunakan jasa bank untuk modal atau memperluas usaha mereka. Transaksi di bank digunakan hanya untuk menabung. Kebiasaan menabung ini sangat relevan dengan sikap hemat yang dimiliki orang Alabio.

Sikap orang Alabio yang tidak mau pinjam uang di bank bukan tanpa alasan. Mereka mempunyai sejumlah alasan mengapa tidak mau pinjam di bank, baik untuk membuka usaha atau memperluas usaha.

Orang Alabio di Banjarmasin mengaku bahwa uang pinjaman dari bank tidak halal untuk berdagang. Bunga bank tetap dianggap sebagai riba sesuai dengan keyakinan ajaran agama Islam. Hal ini membuktikan bahwa orang Alabio memiliki ketelitian tingkat tinggi, sampai-sampai mereka mampu menjaga keuangannya dari bercampurannya dengan hal-hal yang dilarang agama.

Orang Alabio yang menjadi pedagang dan pengusaha di Banjarmasin menggunakan prinsip kehati-hatian dan ketelitian dalam hal keuangan yang menunjukkan keunikan mereka dibandingkan dengan orang lain.

b. Sederhana dalam gaya hidup

Sederhana dalam gaya hidup adalah salah satu karakteristik pengusaha/pedagang Alabio. Gaya hidup sederhana adalah bagian dari pola hidup hemat yang kedua.

Hidup sederhana yang sekarang mereka jalani merupakan warisan dari orang tua mereka. Orang tua mereka juga merupakan orang yang sukses dalam berdagang, tetapi tetap menerapkan kesederhanaan dalam hidup. Mereka tidak mau hidup bermewah-mewah, walaupun hal itu dapat mereka lakukan karena secara ekonomi termasuk dalam masyarakat kelas sosial menengah ke atas. Kesederhanaan orang Alabio ditunjukkan dalam kehidupan sehari-hari, mulai dari pakaian, makanan, tempat tinggal, kendaraan, dan lain-lain. Harta benda yang mereka miliki sebagai hasil dari usaha tidak dipergunakan secara berlebihan.

Pada umumnya, orang yang mempunyai harta lebih akan membeli barang-barang kebutuhan sekunder untuk menunjukkan *prestise* di mata masyarakat. Salah satu ciri seseorang mempunyai tingkat sosial yang tinggi di

masyarakat adalah memiliki barang-barang sekunder yang menunjukkan *prestise*, seperti rumah mewah dan mobil. Namun, hal itu tidak dilakukan oleh orang-orang Alabio.

Gambaran hidup sederhana orang-orang Alabio di atas berhubungan erat dengan sikap hidup hemat bila dicermati erat kaitannya dengan sikap hemat. Orang yang hemat dalam hidupnya akan memilih kesederhanaan dalam menjalankan kehidupan sehari-hari. Dengan prinsip hemat, seseorang tidak mungkin bermewah-mewah dalam menjalani kehidupan di masyarakat.

Berdasarkan pengamatan langsung di lapangan, pola hidup hemat dengan menjalani hidup secara sederhana ini dilakoni oleh kebanyakan pedagang/pengusaha Alabio. Salah satu di antara mereka adalah Bapak H. Hamsan berikut.

“Haji Hamsan (60 tahun), pedagang Alabio yang sukses dalam bisnis penjualan mobil, saat ini menjadi manajer sekaligus pemilik sebuah Dealer Suzuki di bilangan kawasan strategis, Jalan Ahmad Yani Km. 5 Banjarmasin. Haji Hamsan adalah sosok sederhana dalam segala hal. Meski dia berjualan mobil, aktivitas kesehariannya sering menggunakan motor atau bahkan sepeda *tinjak*. Suatu pagi, setelah selesai mengikuti sebuah majelis taklim, Haji Hamsan pulang ke rumahnya dengan mengendarai sepeda. Ketika ditanya sambil bercanda tentang perihal kesederhanaan, beliau menjawab, dalam kesederhanaan kita akan dapat menikmati hidup ini. Haji Hamsan, sebagaimana Haji Umar, mengadakan majelis taklim “pribadi” dengan menanggung seluruh biaya kegiatan.”<sup>1</sup>

Makna lain dari gaya hidup sederhana adalah bahwa hidup sederhana bukan sebatas dalam mengkonsumsi

---

<sup>1</sup> Catatan hasil observasi partisipan terhadap informan H. Hamsan, rentang waktu bulan Nopember 2009 di PT Rahmat Mobilindo, Km. 5, Banjarmasin.

kebutuhan rumah tangga, tetapi juga dalam mengorganisasi struktur dan kepemimpinan bisnis. Kendali bisnis sangat “simpler” dan fleksibel, tidak begitu kompleks. Hal itu dikuatkan dengan hasil observasi penulis terhadap struktur organisasi bisnis mereka yang sangat sederhana, ada satu pemilik yang langsung membawahi beberapa orang karyawan.

Sikap hemat orang Alabio dalam bentuk ketelitian dalam masalah keuangan dan kesederhanaan gaya hidup kadang ditanggapi miring oleh orang di luar Alabio. Mereka mempunyai anggapan bahwa orang Alabio itu pelit. Namun, pandangan tersebut ditampik oleh beberapa pebisnis yang mengatakan bahwa sikap “pelit” menurut pandangan orang lain sebenarnya adalah sikap hemat yang memang sudah menjadi tradisi orang Alabio sejak dahulu. Hal ini dapat dipahami karena sebenarnya orang Alabio di Banjarmasin merupakan orang perantauan. Untuk mempertahankan hidup, mereka bersikap hemat agar usaha tidak merugi.

Sebagian besar orang Alabio masih melestarikan sikap hidup hemat yang telah diwariskan oleh orang-orang tua mereka yang membuka jalan hidup di Banjarmasin.

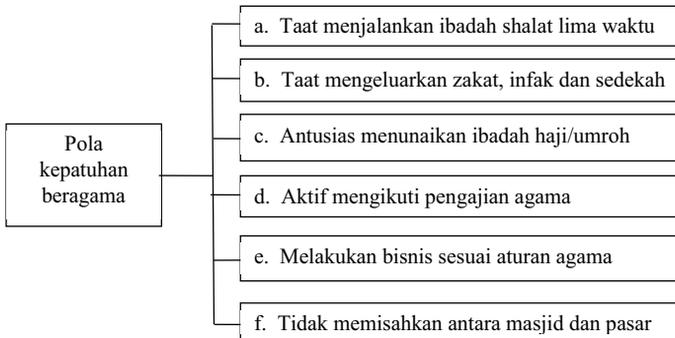
Pola ketiga dari tradisi hidup hemat orang Alabio adalah suka menabung. Menabung merupakan sebuah kebutuhan bagi setiap orang untuk merencanakan masa depan yang lebih baik. Hidup di masa modern seperti ini, menabung sudah menjadi kebutuhan, sewaktu-waktu dapat dipergunakan apabila diperlukan. Pada umumnya, menabung dilakukan dalam bentuk uang. Menabung dapat dilakukan di bank atau disimpan di rumah. Orang Alabio yang terkenal hemat secara otomatis menjadikan kegiatan menabung sebagai bagian dari kehidupan mereka.

Jenis tabungan orang Alabio dapat dikategorikan menjadi tiga, yaitu uang/emas, barang dagangan, dan asset berupa tanah dan rumah. Profesi mereka yang sebagai pedagang atau pengusaha membuat keputusan untuk menabung tidak hanya

dalam bentuk uang saja. Sebagai pedagang, mereka juga membutuhkan perluasan usaha sehingga ada tabungan berupa barang dagangan.

### **3. Patuh dalam hal beragama (agamis)**

Fanatik dalam hal beragama adalah salah ciri atau karakteristik orang Alabio. Masyarakat Alabio terkenal sebagai masyarakat yang religius. Mereka taat kepada ajaran agama Islam yang telah dianut secara turun-temurun. Perkawinan yang sebagian besar terjadi antarsesama orang Alabio turut berperan melestarikan Islam sebagai agama yang dianut. Berdasarkan kategorisasi data yang diolah, terdapat enam pola kepatuhan beragama orang Alabio, seperti tergambar pada skema berikut.



#### **Skema pola kepatuhan beragama**

##### **a. Taat menjalankan ibadah sholat lima waktu**

Orang Alabio dikenal taat menjalankan ibadah sholat lima waktu. Walaupun sibuk berdagang di pasar, ketika tiba waktu shalat Zhuhur atau Ashar, mereka segera bergegas menunaikan ibadah shalat. Mereka selalu tepat waktu dalam menunaikan shalat.

Usaha dagang yang mereka lakukan setiap hari tidak menjadi penghalang untuk beribadah kepada Allah. Jika waktu shalat tiba, mereka segera bergegas untuk beribadah, bahkan pegawainya juga disuruh shalat tepat waktu. Mereka secara

bergiliran shalat, sebagian menjaga toko sambil melayani pelanggan, sebagian lagi menunaikan ibadah shalat. Fenomena ini terjadi dalam keseharian para pedagang/pengusaha Alabio. Tidak ada alasan bagi mereka untuk tidak menunaikan shalat ketika waktunya telah tiba, walau keadaan pasar atau toko ramai. Data tersebut menunjukkan bahwa sesungguhnya orang Alabio merupakan orang yang taat dalam beribadah, terutama dalam kaitannya menjalankan shalat lima waktu. Mereka selalu menjalankan shalat lima waktu sesuai dengan perintah agama yang terdapat di dalam Al-Qur'an.

b. Taat mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah

Berdagang sambil beribadah merupakan salah satu sikap pedagang Alabio. Bagi mereka ibadah ada yang sifatnya khusus seperti shalat, puasa, dan haji, ada juga ibadah sosial seperti zakat, sedekah, dan sejenisnya.<sup>2</sup> Komitmen pedagang Alabio dalam berzakat tinggi. Ketika harta mereka mencapai nisab dan haul, maka langsung dikeluarkan zakatnya, sedikit atau banyak mereka tidak ragu mengeluarkannya.

Selain berzakat mereka juga bersedekah, yaitu memberikan sumbangan atau infak secara sukarela, tanpa dibatasi waktu dan jumlahnya. Walaupun sepintas mereka sangat ketat dan hat-hati dalam mengeluarkan uang, namun dalam hal bersedekah mereka memiliki kepedulian tinggi.

Para pedagang Alabio kelas bawah, mereka punya celengan, cawan, atau kotak berisi uang receh logam. Setiap pengemis yang minta sumbangan, uang receh logam itu diambil oleh sang pengemis secara bergantian. Hal itu diyakini akan mengundang datangnya rezeki (pembeli). Bahasa Banjarnya *mangariau*, maksudnya mengundang rezeki. Adapun bagi pedagang Alabio kelas menengah, bentuk sedekahnya dengan menyediakan makanan pada acara-acara

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Taufik Arbain, tanggal 21 November 2010, pukul 20.30 WITA.

pengajian dan dakwah, menyediakan minuman, dan menanggung biaya penceramah. Adapun bagi pedagang/pengusaha Alabio yang tergolong besar, mereka biasanya menjadi donator tetap lembaga keagamaan, misalnya pondok pesantren, masjid, panti asuhan, bahkan ada yang memiliki panti asuhan.

Komitmen para pedagang Alabio menyumbang untuk perkara-perkara agama diketahui oleh masyarakat umum. Biasanya dijumpai banyak panitia pembangunan masjid, langgar/mushola, pondok pesantren yang meminta sumbangan pada mereka. Memasuki bulan Ramadhan hingga menjelang Lebaran Idul Fitri, toko-toko pedagang Alabio biasanya memiliki akumulasi amplop sumbangan mencapai 100 lembar per toko layaknya “angpao” dalam istilah orang Cina. Amplop-amplop itu sengaja dikumpulkan untuk diisi dengan sebagian dari uang zakat, sedekah atau sumbangan biasa (infak).

Sesungguhnya pengusaha atau pedagang Alabio di Banjarmasin bukanlah orang yang pelit/kikir. Mereka mungkin pelit terhadap diri sendiri untuk mendisiplinkan diri dan mengendalikan diri, tetapi mereka tidak pelit kepada sesama atau orang lain. Hal ini terbukti dengan sikap kedermawanan dalam bentuk infak dan sedekah yang mereka berikan kepada orang lain.

Selain dalam bentuk infak dan sedekah, pengusaha Alabio juga tidak melupakan kewajiban mereka untuk menyerahkan zakat *mal* atau zakat perdagangan yang dilakukan setiap tahun sekali sebesar 2,5%.

c. Antusias menunaikan ibadah haji/umroh

Ketaatan orang Alabio terhadap agama Islam tergambar melalui pelaksanaan ibadah haji sebagai pelengkap rukun Islam. Walaupun dengan biaya mahal, menunaikan ibadah haji merupakan harapan mereka ketika telah sukses berdagang. Pelaksanaan ibadah haji menjadi fenomena yang menarik

untuk diperhatikan, di mana ibadah haji bagi orang Alabio adalah puncak dari ritual keagamaan yang paling tinggi. Tidak heran jika di antara mereka banyak yang menunaikan ibadah haji lebih dari satu kali, bahkan ada yang sampai sebelas kali.

Fakta ini menjadi menarik, karena sebetulnya kewajiban menunaikan ibadah haji itu hanya sekali seumur hidup. Tetapi, ketika ada kemampuan, mereka berangkat lagi ke tanah suci. Hal tersebut diperkuat dengan data yang menunjukkan bahwa kuota haji di Kalimantan Selatan selalu penuh dan jauh terlampaui. Pada tahun 2009 jamaah haji Kalsel berjumlah 4.797 orang, sedangkan tahun 2010 berjumlah 6.400 orang. Jamaah dari kalangan pedagang Alabio mencapai 10%.<sup>3</sup>

Seiring dengan terbatasnya kuota haji, biasanya mereka mencari jalan lain, misalnya mendaftar melalui daerah lain, atau melalui haji plus (ONH plus). Di Kota Banjarmasin terdapat enam buah perusahaan yang menjalankan usaha penyelenggaraan haji khusus (ONH plus), yaitu PT Riyal Tunggal, PT Idah Roes Tours & Travel, PT Kaltrabu Indah, PT Star Travel Agency cabang PT al-Amiens, PT Salfany Salfanusa, dan PT Nur Ramadhan Wisata. Di samping itu, pedagang Alabio juga rajin berumroh, yang terakhir ini biasanya bersama keluarga dan karyawan tokonya.<sup>4</sup> Di kota Banjarmasin terdapat delapan perusahaan yang menyelenggaraan umrah, di samping lima perusahaan yang disebut terdahulu, ditambah PT Saidi Putra Wisata dan PT Karshinta Tours.<sup>5</sup>

#### d. Aktif mengikuti pengajian agama

Seiring dengan meningkatnya aktivitas bisnis, pedagang/pengusaha Alabio tidak lupa untuk meningkatkan pengetahuan agama. Selain aktif sebagai pedagang, mereka

---

<sup>3</sup> Tim, *Data Keagamaan Tahun 2009*, (Banjarmasin: Kementerian Agama Kalimantan Selatan, 2009), hlm. 31. Data ini juga diperoleh dari hasil wawancara dengan Drs. H. Najwan Noor, M.Pd., Kepala Seksi Haji dan Umrah Kementerian Agama Kota Banjarmasin, 13 Desember 2010.

<sup>4</sup> www.google.quotahajikalsel, diakses tanggal 4 Desember 2010.

<sup>5</sup> Data Penyelenggaraan Haji dan Umrah Kota Banjarmasin, Maret 2010,

juga rajin mengikuti pengajian agama yang diselenggarakan dan diisi oleh para ulama, tuan guru atau penceramah, baik di Banjarmasin maupun luar kota sampai ke Martapura.

Menurut pengamatan peneliti, banyak pedagang Alabio yang menjadi jamaah tetap pengajian agama di masjid-masjid. Mereka dengan tekun mengikutinya, sehingga beroleh banyak pencerahan dan pengetahuan. Itulah sebabnya dalam menjalankan bisnisnya, pedagang Alabio senantiasa berpegang pada tuntunan agama.

Keaktifan ikut pengajian agama seperti diketahui dari hasil wawancara di atas dilakoni oleh sebagian besar pedagang/pengusaha. Pengajian agama di Masjid Noor Pasar Baru dan Masjid Raya Sabilal Muhtadin, mereka aktif di dalamnya. Termasuk juga mereka mengikuti pengajian agama melalui ceramah-ceramah yang didengarkan lewat kaset-kaset ceramah berbentuk CD dan lain-lain, biasa didengarkan sambil menjaga toko.

e. Melakukan usaha bisnis sesuai aturan agama

Sebagai seorang Muslim, orang Alabio selalu menerapkan prinsip-prinsip Islam dalam kehidupan mereka sehari-hari, tidak terkecuali dalam menjalankan roda usaha atau perdagangan. Islam benar-benar dijadikan sebagai pegangan hidup dan jalan untuk memperoleh rezeki. Oleh karena itu, mereka juga tidak ingin usaha dagangan yang mereka jalankan bertentangan dengan prinsip-prinsip yang diajarkan dalam Islam.

Hal tersebut memperlihatkan bahwa dalam menjalankan bisnis atau usaha dagang, orang Alabio selalu berpegang teguh kepada ajaran agama Islam. Mereka selalu menginginkan usaha mereka halal di mata agama Islam. Oleh karena itu, mereka selalu menawarkan kebaikan yang diajarkan dalam agama Islam sebagai prinsip dalam menjalankan usaha dagang.

f. Tidak memisahkan antara masjid dan pasar

Ketaatan orang Alabio terhadap agama Islam tidaklah ketaatan yang bersifat parsial. Dalam kaitan itu, tampaknya pedagang Alabio dapat dikategorikan kepada kelompok masyarakat yang tidak mendikotomikan masjid dan pasar. Bagi mereka, aktivitas pada kedua tempat tersebut sama-sama dipandang sebagai ibadah. Hal demikian sesuai dengan hasil observasi peneliti terhadap perilaku keseharian para pedagang Alabio berikut.

“Pedagang-pedagang senior tidak melewatkan shalat Dhuha di rumahnya sebelum berangkat ke pasar, karena ada keyakinan shalat tersebut membuka pintu rezeki. Wirid-wirid, seperti doa dan bacaan surah-surah tertentu, juga selalu mereka baca, terutama di dalam toko pada saat-saat pembeli sepi. Mereka juga rajin membaca buku-buku agama, terutama pedagang yang bermazhab Muhammadiyah. Tidak jarang di antara mereka ada yang membawa kaset atau CD ceramah agama yang disampaikan mubalig-mubalig idolanya untuk diputar kembali di toko. Ketika azan berkumandang, mereka bergegas menutup sementara tokonya, dan pergi ke masjid/mushola yang ada di kompleks pasar. Dengan demikian, pedagang Alabio memperlihatkan prototipe masyarakat pengamal agama yang istiqamah. Beberapa pedagang sangat yakin bahwa dengan ibadah kepada Tuhan, Tuhan pasti akan menolong, yang dalam konteks dagang berarti memberi rezeki melalui usaha dagangnya.”<sup>6</sup>

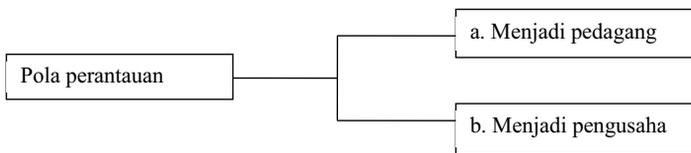
---

<sup>6</sup> Catatan hasil observasi lapangan terhadap beberapa informan/pedagang Alabio, Nopember 2009 di Pasar Ujung Murung.

#### 4. Masyarakat perantau

Orang Alabio memiliki karakteristik masyarakat perantau. Merantau dalam istilah lokal bahasa Banjar disebut dengan *madam*. Orang Alabio pada umumnya tidak kerasan tinggal di kampung halaman karena tanah kelahiran yang tidak memungkinkan orang-orang Alabio untuk berkembang dari sisi ekonomi. Kondisi geografis yang berawa membuat orang Alabio memilih untuk merantau atau hijrah ke tempat atau daerah lain untuk mencari sumber mata pencaharian mereka. Di kampung, mereka tidak bisa bertani karena kondisi tanah yang berawa.

Berdasarkan polanya, perantauan orang Alabio dapat dikategorikan menjadi dua pola seperti dapat digambarkan dalam skema berikut.



Skema Pola Perantauan

##### a. Menjadi pedagang

Kondisi geografis Alabio yang berawa tidak memungkinkan mereka untuk bertani. Pekerjaan yang banyak digeluti adalah menyulam kain dan berdagang sebagai alternatif lain dari bertani. Kemampuan orang Alabio dalam hal berdagang menjadi modal utama mereka untuk mengadu nasib di negeri orang. Bahkan, menurut penuturan H. Bachrin Noor, orang Alabio yang merantau lebih banyak daripada yang tetap tinggal di kampung. Pada umumnya, setelah tamat sekolah dasar, anak-anak Alabio pergi merantau dan bekerja di sektor perdagangan. Orang-orang Alabio yang sudah berhasil dalam perdagangan di rantau selalu mengajak sanak saudara dan tetangga untuk membantu usaha dagang mereka yang sudah berhasil.

Sebagian besar orang Alabio merupakan perantau yang berprofesi sebagai pedagang. Anak-anak yang sudah tidak sekolah selalu pergi ke kota-kota besar terdekat dengan diajak oleh sanak saudara mereka untuk berdagang di kota-kota tersebut. Terbatasnya lapangan kerja di kampung membuat mereka memilih merantau sebagai pilihan utama untuk mendapatkan pekerjaan sebagai sumber mata pencaharian.

Hal yang menarik pada diri orang Alabio, bila sudah berhasil di tanah rantau, mereka pasti akan membawa sanak saudara atau tetangga mereka untuk bekerja padanya. Hal ini membuat persaudaraan mereka semakin kental di tanah perantauan. Fakta ini juga membuat nyaman bagi para pencari kerja yang masih di kampung karena mereka akan bekerja dengan orang yang sudah mereka kenal sebelumnya. Faktor kepercayaan ini antara kedua belah pihak ini dapat membuat etos kerja mereka tinggi di tempat kerja.

#### b. Menjadi pengusaha

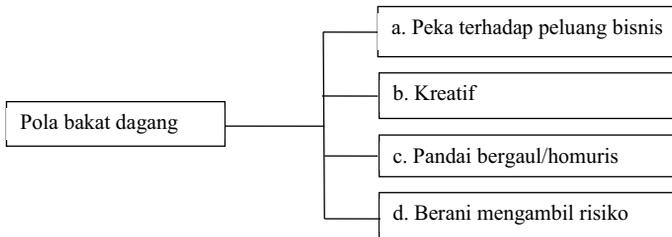
Pola kedua dari perantauan orang Alabio adalah menjadi pengusaha. Terdapat perbedaan istilah pedagang dan pengusaha. Pedagang identik dengan kompleks pasar, sedang pengusaha jangkauan bisnisnya lebih luas dan cenderung dilakukan di luar kompleks pasar, seperti perumahan, perhotelan, jasa pengiriman barang, penjualan mobil dan lain-lain. Jika ditelusuri sejarah usahanya, maka para pengusaha Alabio dahulunya adalah para pedagang pasar.

Para pengusaha Alabio tergolong ke dalam para perantau yang dianggap paling sukses yang bisa berkompetisi dengan pengusaha etnik Cina. Mereka mampu melakukan ekspansi usaha ke berbagai sektor bisnis. Sebagai buktinya dapat ditunjukkan; H. Rasyidi adalah pengusaha jual beli mobil (PT Sinar Motor) di Km 7 Banjarmasin, H. Syahrir Razak dan Hj Mina Radina masing-masing pengusaha Hotel Metro Teluk Dalam dan Hotel Sabrina Jalan BRI di kota Banjarmasin, H. Budiharto dan H. Yunani kakak beradik pengusaha perumahan

mewah Bunyamin Residence, bahkan ada yang memiliki usaha Water Boom, yaitu Bapak H. Iberamsyah.

## 5. Berbakat dagang

Berbakat dagang merupakan salah satu karakteristik pedagang/pengusaha Alabio. Pola bakat dagang tersebut dapat digambarkan seperti dalam skema berikut.



**Skema Pola Bakat Dagang**

### a. Peka terhadap peluang bisnis

Peka terhadap peluang bisnis, dalam arti dapat membaca peluang bisnis yang memiliki prospek untuk digeluti dan dikembangkan lebih lanjut. Bakat dagang orang Alabio berkembang dengan baik karena mereka sejak kecil telah dilatih oleh orang tua untuk berdagang. Dengan begitu, mereka memiliki naluri yang kuat untuk dapat membaca pasar sebagai sebuah peluang bisnis.

### b. Kreatif dan inovatif

Pola kedua dari bakat dagang orang Alabio adalah kreatif. Kreatif yang dimaksudkan di sini adalah pandai menciptakan kreasi pada barang, memilih barang, dan memilih tempat berjualan.

Pedagang Alabio sejak di kampung asalnya di Alabio sudah pandai dalam hal jahit menjahit pakaian, menyulam, atau membordir. Kepandaian ini tetap mereka bawa dan terapkan ketika menjadi pedagang di Banjarmasin. Saat ini banyak pakaian jadi yang polos, belum ada kreasinya, baik

berupa sulaman maupun tulisan. Mengingat minat masyarakat yang tinggi terhadap pakaian jadi yang diberi motif sulaman dan atau tulisan, maka pedagang pun tidak berhenti berkreasi.

c. Mudah bergaul

Salah satu ciri orang yang memiliki bakat dagang adalah mudah bergaul dengan orang lain. Demikian pula pedagang/pengusaha Alabio, mereka adalah orang yang mudah bergaul. Sifat suka bergaul ini disebabkan pedagang Alabio umumnya pandai berkata-kata dan humoris, ciri khas profesi pedagang yang berbakat.

Bagi masyarakat Banjar, orang Alabio dikenal pandai bicara, apalagi para pedagangnya. Bicaranya orang Alabio, ada yang serius dan ada yang sambil berhumor atau tidak serius. Itu sebabnya ada ungkapan *mahalabiu*, artinya pembicaraan yang tidak serius dan lebih bersifat humor. Dengan kepandaianya bicara serta dialek bahasanya yang agak khas, maka orang Alabio, termasuk para pedagangnya, mudah bergaul dan memiliki banyak teman. Orang non-Alabio pun suka menemani mereka dan mengambil sejumlah ungkapan, sebagai bahan untuk berhumor.

Bagi orang Alabio sendiri, sikap suka bergaul dianggap penting bagi dunia perdagangan mereka. Sebab, untuk menawarkan barang, melobi pelanggan semuanya membutuhkan kepandaian bergaul dan berkomunikasi secara baik. Tidak mungkin barang akan laku kalau penjualnya berdiam diri saja, tanpa menunjukkan sikap ramah dan berbicara hangat dengan konsumen.<sup>7</sup>

d. Berani mengambil risiko

Pola keempat dari bakat dagang orang Alabio adalah berani mengambil risiko. Menurut salah seorang informan,

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan seorang pengusaha Alabio, Bapak H. Sofyani Suni, tanggal 22 November 2010 bertempat di rumah Komplek Beruntung Jaya Banjarmasin.

pedagang Alabio yang tidak memiliki modal untuk berdagang sendiri, pada awalnya adalah ikut orang lain, misalnya keluarga atau kenalan sekampung. Mereka rela bersakit-sakit dahulu, misalnya jadi orang suruhan tanpa digaji, yang penting bisa makan.

Pekerjaannya pun agak kasar, misalnya membuka toko setiap hari, mengangkut dan mengangkat barang dari dan ke kapal, dari dan ke mobil, dari dan ke toko, semacam buruh harian. Bagi pedagang Alabio, hal itu dianggap sebagai “sekolah bisnis”, yang tidak kalah pentingnya dibandingkan dengan duduk di bangku sekolah atau kuliah. Lama kelamaan, setelah beroleh pengalaman, beroleh modal dan kepercayaan, mereka akan membuka dagangan sendiri. Risiko apapun dihadapi dengan berani tanpa berharap banyak dengan bantuan orang lain.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> *Ibid.*



BAGIAN KESEPULUH

## RAHASIA SUKSES BISNIS ORANG 'HALABIU' & IMPLIMENTASI NILAI-NILAI EKONOMI ISLAMI



*Orang Alabio merupakan orang yang aktif mengikuti pengajian agama di lembaga-lembaga pengajian agama nonformal. Hal itu bisa dipahami, karena umumnya orang Alabio terlalu disibukkan oleh aktifitas dagang secara turun temurun, sehingga mereka tidak terlalu tertarik untuk melanjutkan sekolah formal ke jenjang yang lebih tinggi.*

### Definisi dan Indikator-indikator Keberhasilan Bisnis Orang 'Halabiu'

**UNTUK** mengambil kesimpulan akhir mengenai keberhasilan, tentu lebih dahulu harus diketahui apa definisi keberhasilan yang dirumuskan sebelumnya. Menelaah penjelasan beberapa pendapat pada bagian landasan teoretis mengenai konsep keberhasilan, secara umum mencapai kata sepakat bahwa keberhasilan itu terkait dengan tercapainya tujuan yang bersifat peningkatan "keadaan". Adapun

perbedaannya hanya pada keberbedaan konteks dan perspektif mana sebuah tujuan peningkatan keadaan itu diletakkan. Kemudian, untuk menyatakan bahwa tujuan sesuatu itu berhasil dicapai, tentu harus ada ukuran atau indikator yang digunakan.

Berdasarkan logika di atas, maka konsep definisi dan indikator keberhasilan bisnis yang menjadi acuan dalam konteks penelitian ini tentu akan dilihat dari perspektif orang Alabio itu sendiri (perspektif emik). Persoalan kemudian, konsep itu diberikan warna makna yang berbeda, hal itu menjadi sesuatu yang wajar. Definisi dan indikator keberhasilan bisnis menjadi penting dikemukakan di bagian awal pembahasan ini karena atas dasar dua hal itulah faktor-faktor keberhasilan bisnis wirausahawan Muslim Alabio dapat diidentifikasi.

Setiap orang Alabio mempunyai definisi tersendiri tentang konsep keberhasilan bisnis. Walaupun demikian, secara umum mereka sepakat bahwa keberhasilan bisnis adalah keberhasilan meningkatkan keuntungan/pendapatan berupa harta/materi, dan selanjutnya dapat digunakan sebagai sarana ibadah kepada Allah Swt., bisa mendatangkan manfaat bagi diri sendiri (individu) dan juga orang lain (sosial). Dengan demikian, konsep definisi keberhasilan bisnis orang Alabio berdimensi kemanfaatan materi dan non materi.

Hal tersebut sejalan dengan salah satu prinsip ekonomi Islam. Idealitas keberhasilan dalam ekonomi Islam adalah memadukan materi dan spiritual secara seimbang. Keberadaan manusia merupakan perpaduan antara unsur materi dengan spiritual. Dalam kehidupan duniawi, tubuh adalah pakaian roh. Keyakinan rohani (iman) menghendaki orang menjadi mulia dan hidupnya menjadi berarti. Pemenuhan kebutuhan materi secara fisik tanpa menekan keinginan spiritual adalah hal yang penting. Kebahagiaan, kepuasan, dan kemewahan tidak datang dari kenikmatan materi, tapi dari pemanfaatan harta yang didapat dengan cara

halal dan jujur oleh setiap Muslim. Harus diingat, menurut Islam, pemanfaatan harta adalah untuk sarana ibadah kepada Allah Swt., demi mengejar cita-cita mulia, yaitu kebahagiaan hakiki (kebahagiaan akhirat).<sup>1</sup> Dengan demikian, definisi orang Alabio tentang sukses telah sejalan dengan prinsip ekonomi Islam. Definisi yang dinyatakan sebelumnya ternyata memiliki konsekuensi sangat logis dengan kriteria atau indikator keberhasilan bisnis yang mereka nyatakan selanjutnya.

Berdasar indikator keberhasilan bisnis orang Alabio, terdapat sepuluh indikator keberhasilan bisnis. Secara umum, kesepuluh indikator tersebut saling berhubungan erat dan saling melengkapi satu sama lain. Indikator adanya keuntungan lebih per tahun yang dimaknai sebagai penambahan harta/kekayaan materi adalah menjadi dasar bagi tegaknya indikator-indikator yang lainnya.

Dengan bertambahnya keuntungan/pendapatan, maka modal usaha akan meningkat dan aset usaha juga akan bertambah. Selanjutnya dengan modal dan aset usaha yang meningkat, pangsa pasar juga akan bertambah luas, akhirnya bisnis akan berjalan lancar dan berkembang. Jika bisnis telah berjalan lancar dan berkembang dengan baik, maka tentu akan bisa tetap bertahan (*sustainable*). Indikator-indikator tersebut sudah menjadi konsep umum untuk mengukur keberhasilan sebuah bisnis yang dalam penelitian ini, turut dipilih oleh orang Alabio, dan tidak ada yang istimewa dari temuan itu.

Hal yang justru lebih menarik untuk dicermati adalah terdapatnya empat indikator baru yang membedakannya dengan temuan lama, yaitu: 1) memiliki kesalehan/kecerdasan sosial, 2) menjalankan syariat Islam dalam berbisnis, 3) bisa berzakat, infak, dan sedekah, dan 4) bisa berhaji. Indikator-indikator baru ini sesungguhnya merupakan temuan/orisinalitas

---

<sup>1</sup> Mahmud Abu Saud, *Khututh Raisiyyah fi al-Iqtishad al-Islami: Garis-garis Besar Ekonomi Islam*, terj. Achmad Rais (Jakarta: Gema Insani Press, 1984), hlm. 18-19.

dalam penelitian ini, ia menjadi bukti empiris yang bernilai sangat tinggi terutama jika diletakkan pada ranah kajian akademis (khususnya bidang pengembangan kajian ekonomi Islam), karena ternyata keberhasilan bisnis tidak cukup diindikasikan oleh ukuran materi saja, melainkan juga bersifat nonmateri, dan itu sejalan dengan prinsip-prinsip ajaran ekonomi Islam.

Indikator kesalehan sosial menjadi indikator baru terpenting yang sangat relevan. Sebagaimana dijelaskan oleh Fazlur Rahman, kehidupan dunia, atau lebih jelasnya, perilaku dan aktivitas manusia di dunia, adalah fungsi kehidupan akhirat. Firman Allah dalam Q.S. al-Qasas [28]: 77, sebenarnya merupakan komentar dari sikap hartawan Qarun pada zaman Nabi Musa, yang hanya mengejar kekayaan dunia, tapi melalaikan fungsi sosialnya. Jadi, arti konkret dari orientasi akhirat itu tidak lain adalah “solidaritas sosial” atau “kesalehan sosial”, karena perbuatan yang Allah anggap sebagai “perbuatan baik” adalah kebaikan kita kepada orang lain. Dengan kata lain, kebahagiaan di akhirat merupakan insentif moral agar orang menciptakan kebaikan kepada orang lain, dan tidak menyakiti orang lain.<sup>2</sup>

Seperti halnya juga ibadah dalam Islam, hampir semuanya berorientasi sosial. Misalnya, pada ibadah shalat terkandung makna amar ma'ruf nahi munkar, tujuannya agar seorang Muslim jangan menyakiti orang lain. Pada ibadah puasa terkandung makna kepedulian sosial, karena dengan disuruh berpuasa, orang akan dapat merasakan penderitaan orang lain yang sedang kelaparan, diharapkan tergerak hatinya untuk membantu. Pada ibadah zakat terkandung makna bahwa pada harta orang kaya terdapat hak orang miskin, tujuannya agar seorang Muslim membantu saudaranya yang kekurangan harta. Terakhir, pada ibadah haji terkandung makna korban, tujuannya agar seorang Muslim rela berkorban

---

<sup>2</sup> Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi dan Manajemen* (Yogyakarta: PT Tiara Wacana, 1990), hlm. 29.

untuk orang lain. Dengan demikian, dimensi sosial dalam ibadah Islam sangatlah kental.

Indikator kesalehan sosial sebenarnya berhubungan erat dengan indikator islami lainnya seperti menjalankan syariat Islam dalam berbisnis, bisa berhaji, dan bisa berzakat, infak, dan sedekah. Indikator kesalehan sosial menjadi fungsi dari menjalankan syariat Islam, sedangkan berhaji dan berinfaq sedekah merupakan wujud dari kesalehan sosial.

Analisa yang lebih menarik lagi adalah bahwa indikator bisa berhaji dan bisa berzakat infak sedekah, hal itu tidak bertentangan, bahkan berhubungan erat dengan indikator meningkatnya pendapatan/ keuntungan. Karena tidak mungkin orang bisa berhaji dan berinfaq sedekah tanpa memiliki kelebihan pendapatan/keuntungan. Dengan menunaikan ibadah haji berarti yang bersangkutan sudah berhasil secara ekonomi karena memiliki kelebihan harta, pergi haji bukan dengan biaya murah. Sementara, orang yang mampu berzakat mengindikasikan dia juga sudah berhasil memperbaiki ekonominya karena membayar zakat hanya diwajibkan kepada orang yang memiliki pendapatan lebih.

Ekonomi Islam menjunjung tinggi prinsip keadilan ekonomi. Prinsip ini menuntut adanya keseimbangan kesejahteraan individu dan kesejahteraan sosial. Islam memandang bahwa keadaan kaya dan miskin itu adalah sunnatullah. Allah menganugerahkan kelebihan-kelebihan pada individu atas individu lain, baik menyangkut kekuatan fisik, kemampuan daya pikir, ketabahan jiwa, kemampuan bekerja, dan sebagainya, yang semuanya itu secara wajar akan menimbulkan perbedaan kemampuan menghasilkan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Ada golongan yang mampu menghasilkan lebih, ada yang hanya mampu menghasilkan cukup, dan ada lagi yang hanya mampu menghasilkan kurang dari yang diperlukan, bahkan ada lagi yang sama sekali tidak mampu menghasilkan apa-apa, karena

telah lanjut usia, karena cacat mental, cacat fisik, dan sebagainya.<sup>3</sup>

Atas dasar kenyataan adanya perbedaan-perbedaan kemampuan pada individu-individu itulah Islam menentukan hak dan kewajiban individu terhadap masyarakat dan sebaliknya. Antara si kaya dan si miskin tidak dihadapkan sebagai orang-orang yang bertentangan kepentingan, tetapi atas dasar hubungan kasih sayang sebagai sesama manusia. Si kaya berkewajiban menolong si miskin, dan si miskin berkewajiban menghormati hak-hak si kaya. Oleh karena itu, lahirlah kewajiban zakat, infak, sedekah, dan lain-lain yang terwujud dalam bentuk solidaritas sosial.<sup>4</sup>

Dengan demikian, indikator-indikator keberhasilan bisnis orang Alabio sejalan dengan cita-cita ekonomi Islam, karena di dalamnya terkandung misi-misi kepentingan sosial di samping misi-misi kepentingan pribadi.

### **Kunci-kunci Keberhasilan Bisnis Orang Alabio**

Keberhasilan orang Alabio dalam perdagangan merupakan reproduksi dari banyak faktor yang mempengaruhi. Faktor-faktor tersebut bukan merupakan hal yang dapat dipisah-pisahkan. Masing-masing memperlihatkan keterkaitan dan kekuatan yang bersifat saling mendorong.

Berikut penjelasan mengenai berbagai faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis wirausahawan muslim Alabio yang telah penulis kelompokkan ke dalam beberapa *cluster* utama.

### **Faktor Agama**

Faktor agama dalam konteks kajian keberhasilan bisnis wirausahawan Muslim Alabio tentu yang dimaksudkan adalah agama Islam. Agama Islam merupakan sistem

---

<sup>3</sup> Ahmad Azhar Basyir, *Garis-garis Besar Sistem Ekonomi Islam* (Yogyakarta: BPFE UGM, 1978), hlm. 84.

<sup>4</sup> *Ibid.*

keyakinan dan tata ketentuan yang mengatur segala kehidupan manusia dalam hubungannya dengan Tuhan, sesama manusia dan alam lingkungan, secara garis besar mencakup akidah, syariah (ibadah dan muamalah), dan akhlak, bertujuan mencari keridaan Allah Swt. dan bersumber dari Al-Qur'an dan Sunnah.<sup>5</sup>

Agama Islam sebagai ajaran dan sistem keyakinan yang dianut, sangat dominan mempengaruhi perilaku bisnis pedagang/pengusaha Alabio yang seterusnya berkontribusi besar mempengaruhi keberhasilan bisnis. Berdasarkan data kategori faktor keberhasilan bisnis menurut orang Alabio, maka faktor terpenting yang paling banyak disebutkan adalah faktor ketakwaan kepada Allah Swt. Hal tersebut sebetulnya sangat beralasan, apalagi jika dikaitkan dengan firman Allah Swt yang artinya, "Barang siapa bertakwa kepada Allah niscaya Dia akan memberikan jalan keluar, dan memberinya rezeki dari arah yang tidak disangka." Rezeki yang bisa dipahami oleh manusia, yaitu bertambahnya harta/keuntungan untuk bisa dinikmati sebagai sarana kehidupan. Ayat tersebut sebenarnya menyiratkan bahwa ketakwaan kepada Allah Swt. adalah berkorelasi positif terhadap penambahan rezeki manusia. Sementara itu, bertambahnya rezeki/keuntungan merupakan salah satu indikator keberhasilan bisnis yang ingin dituju.

Berdasarkan data tentang konsep dan praktek bisnis islami orang Alabio, dapat dicermati bahwa konsep dan praktek bisnis tersebut, mencerminkan implementasi ketaatan pada ajaran fikih muamalah/ekonomi Islam, dan ibadah kepada Allah Swt. Hal itu dipahami sebagai pelaksanaan dari prinsip-prinsip ketaqwaan kepada Allah dalam bidang ekonomi/bisnis. Dengan demikian, faktor-faktor keberhasilan bisnis wirausahawan Alabio dalam konteks agama, meliputi faktor-faktor berikut.

---

<sup>5</sup> Endang Saefuddin Anshari, *Agama dan Kebudayaan* (Surabaya: Bina Ilmu, 1981), hlm. 23.

## **Memiliki ilmu dagang sesuai aturan agama**

Faktor kepemilikan ilmu dagang sesuai aturan agama adalah sangat penting untuk keberhasilan bisnis. Hal itu sangat logis untuk dipahami, karena tidak mungkin bisa melaksanakan syariat Islam dalam menjalankan bisnis tanpa memiliki ilmu dagang yang sesuai aturan agama. Sementara, melaksanakan syariat Islam dalam menjalankan bisnis itu sendiri adalah salah satu indikator keberhasilan bisnis yang ingin dipenuhi.

Orang Alabio merupakan orang yang aktif mengikuti pengajian agama di lembaga-lembaga pengajian agama nonformal. Hal itu bisa dipahami, karena umumnya orang Alabio menyadari bahwa mereka tidak punya banyak kesempatan untuk sekolah secara formal.

Sebagai gantinya, mereka gigih menempuh pendidikan agama secara nonformal, yaitu dengan aktif mengikuti pengajian-pengajian agama, dari satu tuan guru ke tuan guru yang lain, bahkan ada yang mengelola pengajian sendiri dengan memanggil para alim ulama. Dari para alim ulama itulah mereka banyak menyerap ilmu agama, khususnya terkait kaidah-kaidah berdagang secara Islam (fikih muamalah).

Dengan demikian, langkah-langkah orang Alabio menuju sukses dunia dan akhirat dapat diraih secara seimbang. Keberhasilan bisnis yang diraih menjadi lebih bermakna, ketika cara-cara pemerolehannya dilakukan atas bimbingan pengetahuan agama yang memadai. Dengan dimilikinya ilmu berdagang yang sesuai aturan agama, maka tersedia jalan lempang untuk bisa menjalankan syariat Islam dalam berbisnis.

## **Selalu berakad dalam transaksi**

Orang Alabio konsisten melaksanakan akad dalam bertransaksi bisnis. Pelaksanaan akad merupakan salah satu bentuk ketaatan pada ajaran fikih muamalah/ekonomi Islam.

Menurut ketentuan fikih muamalah, akad<sup>6</sup> merupakan salah satu bentuk perpindahan harta yang disyariatkan Islam, selain *waris*, *washiyyat*, *istila' ala al-mubah*, dan *tawallud min al-mamluk*.

Akad menempati kedudukan istimewa, karena sah tidaknya pemilikan suatu barang salah satunya ditentukan oleh sah tidaknya akad yang dilakukan. Sementara, pemilikan yang sah terhadap suatu harta merupakan syarat penting dalam menentukan sah tidaknya *tasharruf* yang dilakukan seseorang terhadap harta tersebut. Orang yang melakukan *tasharruf* tanpa hak bisa masuk ke dalam larangan Allah, "*Wa la ta'kulu amwalakum bainakum bi al-bathil*."<sup>7</sup>

Di samping itu pula, Islam tidak hanya memandang akad sebagai sesuatu yang bermuatan hukum saja (fikih muamalah), tetapi lebih dari itu adalah sesuatu yang bermuatan moral (ekonomi Islam). Sehingga, di samping harus memiliki landasan yuridis, juga harus memiliki landasan etis. Penggunaan landasan yuridis dan etis ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya *moral-hazard* dalam semua bentuk transaksi.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Menurut bahasa, akad berarti menyimpulkan atau mengikatkan tali. Lihat Ahmad Warson Munawwir, *Kamus al-Munawwir Arab-Indonesia Terlengkap* (Surabaya: Pustaka Progresif, 1997), hlm. 9530. Akad sebagai istilah bisa berarti khusus dan umum. Akad dalam pengertian khusus adalah *pertalian antara ijab dan qabul berdasarkan aturan syara' yang akibatnya berlaku pada objeknya*. Lihat Muhammad Mushtafa Syalabi, *al-Madkhal fi al-Ta'rif bi al-Islami wa Qawa'id al-Milkiyyah wa al-'Uquduyah*, Cet. 3 (t.tp.: Dar al-Ta'rif, t.t.), hlm. 313. Dari pengertian khusus ini, akad mesti berasal dari dua pihak, seperti dalam akad jual beli, sewa-menyewa, pinjam-meminjam, nikah, dan lainnya. Adapun akad dalam pengertian umum sama artinya dengan *iltizam*, yaitu baik yang berasal dari dua pihak maupun hanya dari satu pihak saja, seperti *waqaf*, *washiyyat*, *thalak* dan *hibbah*. Lihat Wahbah Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa 'Adillatuh*, Jild IV (Beirut: Dar al-Fikr, t.t.), hlm. 2917.

<sup>7</sup> Wahbah Zuhaili, *al-Fiqh*, hlm. 2905.

<sup>8</sup> <http://muhsinhar.staff.umy.ac.id/?p=733>, diakses tanggal 25 Nopember 2009.

Nilai-nilai Al-Qur'an sebenarnya memberikan dasar yang diperlukan untuk pertumbuhan ekonomi modern. Al-Qur'an menyerukan dibentuknya suatu masyarakat berdasarkan suatu hukum dan administrasi yang tertib. Dalam masyarakat modern, diperlukan adanya ketundukan anggota masyarakat kepada otoritas legal-formal. Perkembangan masyarakat yang terjadi di Madinah, sesudah kedatangan Rasulullah, adalah mempersiapkan terbentuknya sebuah *ummah*, yang tidak lain adalah suatu masyarakat tertib berdasarkan hukum.<sup>9</sup>

Hakikat dari akad adalah kesepakatan dua kehendak, dan dua kehendak tersebut diwujudkan dengan suatu bentuk yang bisa diketahui oleh orang lain. Dua kehendak ini kemudian dikenal dengan istilah *ijab qabul*.<sup>10</sup> Pengungkapan dua kehendak ini bisa beragam bentuk, dimulai dari lisan, tulisan, perbuatan, wakil, dan utusan.<sup>11</sup>

Makna asasi akad ini merupakan prinsip pokok dalam akad. Diformalkan Allah dalam Al-Qur'an bahwa akad harus dilakukan atas dasar kerelaan dua belah pihak (Q.S. al-Nisa [4]: 29). Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara batil, kecuali dengan jalan perniagaan atas dasar suka sama suka". Ketika akad telah dilakukan atas dasar kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak harus tunduk dan menepati terhadap apa yang telah disepakati, termasuk syarat-syarat yang mereka tentukan dalam akad.<sup>12</sup>

Teorema dasar pertukaran (*fundamental theorem of exchange*), dapat membantu menjelaskan kedudukan akad

---

<sup>9</sup> Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi*, hlm. 54.

<sup>10</sup> Mushthafa Ahmad Al-Zarqa, *al-Fiqh Al-Islami fi Tsaubih al-Jadid al-Madkhal li Fiqh al-Am*, Cet. 1, Jilid I (Damaskus: Mutabi Alif Ba, 1968), hlm. 318-319.

<sup>11</sup> Kamal Musa, *Al-Ahkam al-Mu'amalah*, Cet. 1 (Beirut: Muassasat Risalah, 1994), hlm. 72-83.

<sup>12</sup> Berdasarkan atas hadis Nabi: "*al-Muslimuna ala syuruthihim*". Lihat Abu Daud, *Sunan Abu Daud*, Juz X, diambil dari *al-Maktabah al-Syamilah*, dalam <http://www.islamic-council.com>.

dalam ekonomi Islam. Teori tersebut menyatakan bahwa perdagangan yang suka rela adalah saling menguntungkan, karena perdagangan itu meningkatkan *utility* (manfaat) bagi kedua belah pihak yang terlibat. Bila kedua belah pihak berfikir rasional, masing-masing akan melibatkan diri dalam suatu kegiatan suka rela. Bila pertukaran tidak menguntungkan kedua belah, pihak salah satu akan menolak untuk mengadakan pertukaran. Suatu pandangan alternatif yang keliru adalah "teori pengisapan" (*exploitation theory*), yang mengklaim bahwa dalam pertukaran, keuntungan salah satu pihak merupakan kerugian bagi pihak lainnya (*zero sum game*). Maka itu, Islam kemudian menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba.<sup>13</sup>

Posisi akad begitu penting dalam bisnis, baik bisnis islami maupun bisnis modern, apalagi untuk saat ini. Oleh sebab itu, perhatian terhadapnya menempati posisi yang penting pula. Salah satu bentuk pelaksanaan akad adalah dibuatnya kontrak-kontrak/perjanjian legal. Hal ini tentu sangat berpengaruh kepada tinggi rendahnya tingkat keyakinan dan kepercayaan serta kepastian hukum bagi semua mitra bisnis. Semua itu, pada akhirnya akan dapat mempengaruhi kelancaran dan keberlangsungan bisnis sebagai indikator keberhasilan bisnis yang dituju. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa akad menjadi variabel tak langsung mempengaruhi keberhasilan bisnis.

### **Mengusahakan bisnis yang halal**

Salah satu faktor utama keberhasilan adalah ketakwaan kepada Allah Swt. yang diwujudkan dengan mengusahakan bisnis yang halal. Hal tersebut diindikasikan oleh jenis jenis usaha/bisnis yang dijalankan, yaitu dimana bidang usaha yang paling banyak digeluti oleh orang Alabio di pasar Banjarmasin ialah usaha konveksi (pakaian) yang mencapai

---

<sup>13</sup> Masyhuri, *Teori Ekonomi Dalam Islam* (Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2005), hlm. 150.

43,3%. Mereka menyukai memperjualbelikan barang konveksi (pakaian), khususnya pakaian yang mengundang pembelinya untuk beribadah dan menaati Allah, misalnya sarung, baju gamis, kopiah, mukena, kerudung, pakaian muslimah, sajadah, karpet, dan lain-lain. Fakta ini sekaligus menunjukkan bahwa sebagian besar orang Alabio lebih menjalankan usaha yang halal lagi baik (*halalan thaiban*).

Di antara prinsip ekonomi Islam ialah bisnis yang berada dalam lingkaran halal. Dalam sistem ekonomi Islam, barang-barang yang boleh diproduksi, diperjualbelikan, dan atau dikonsumsi hanyalah yang tergolong *thayyibat*, yaitu barang yang secara hukum adalah halal. Bukan barang *khabaits*, yaitu barang yang secara hukum adalah haram.<sup>14</sup>

Dalam konteks ajaran ekonomi Islam, kehalalan usaha yang dijalankan akan mengundang keberkahan Allah Swt. pada usaha tersebut. Berkah atau barakah berasal dari bahasa Arab (*barakatun*) yang memiliki makna kearifan atau keberuntungan yang bersifat spiritual yang diberikan oleh Tuhan (Allah) kepada setiap ciptaan-Nya yang Dia kehendaki. Berkah digambarkan sebagai “kebaikan/keuntungan lebih” yang diakibatkan dari setiap kegiatan halal dan diridai oleh Allah Swt.<sup>15</sup>

Berkah sebagai kebaikan/keuntungan lebih, jika dicermati sebenarnya berhubungan erat dengan konsep “pertambahan” sebagai salah satu indikator keberhasilan bisnis. Dengan demikian, secara logis dapat dikatakan bahwa menjalankan usaha bisnis yang halal menjadi salah satu variabel yang berpengaruh kepada keberhasilan bisnis melalui faktor antara, yaitu berkah. Di samping itu, menjalankan bisnis yang halal juga merupakan bagian dari menjalankan syariat Islam dalam berbisnis sebagai salah satu indikator keberhasilan bisnis yang lainnya.

---

<sup>14</sup> Rustam Effendi, *Produksi dalam Islam* (Yogyakarta: Magistra Insania, 2003), hlm. 14.

## Tidak melupakan ibadah shalat lima waktu

Orang Alabio memiliki karakteristik *agamis* yang tidak melupakan kewajiban shalat lima waktu. Mendirikan shalat lima waktu merupakan salah satu wujud ketakwaan kepada Allah Swt. yang sangat dipercaya oleh orang Alabio turut berkontribusi mempengaruhi keberhasilan bisnis. Konsep beriman kepada Allah, bagi pedagang Alabio, berkaitan dengan keyakinan teologis yang sangat terkait dengan konsep tawakal, yaitu berserah diri hanya kepada Allah disertai ibadah.

Agama Islam itu sendiri tidak memisahkan antara usaha dan ibadah. Hal itu dapat dipahami dari makna yang tersirat dalam Q.S. al-Jumuah [62]: 9-10:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اِذَا نُودِيَ لِلصَّلٰوةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا اِلَيْ ذِكْرِ اللّٰهِ وَذَرُوْا الْبَيْعَ  
ذٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ اِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ ﴿٩﴾ فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِي الْاَرْضِ وَابْتَغُوْا مِنْ  
فَضْلِ اللّٰهِ وَاذْكُرُوْا اللّٰهَ كَثِيْرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٠﴾

Ayat tersebut bermakna bahwa Allah Swt. memerintahkan kepada orang-orang yang beriman, jika mereka diseru untuk mengerjakan shalat Jum'at hendaklah mereka bergegas menunaikannya dan meninggalkan aktivitas jual beli, dan jika shalat selesai ditunaikan, maka hendaklah bertebaran lagi ke muka bumi untuk berusaha mencari rezeki.

Yusuf al-Qardhawi mengatakan, wajib mengerjakan ibadah shalat di sela kesibukan berjual beli, dan mengeluarkan zakat bila sudah memenuhi syarat-syaratnya. Para pedagang yang amanah sebagaimana disebutkan di atas, kedudukannya bersama dengan para Nabi, para syuhada, dan orang-orang yang benar di akhirat kelak.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Tim P3EI UII, *Ekonomi Islam*, Edisi I (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 158.

<sup>16</sup> Yusuf al-Qaradhwawi, *Sistem Masyarakat Islam dalam Al-Qur'an dan Sunnah*, Terj. Moh. Nurhakim, Cet. 1 (Solo: Citra Islami Press, 1997), hlm. 78.

Ajaran shalat sebenarnya mengajarkan nilai-nilai kedisiplinan yang tinggi, karena shalat tidak mungkin bisa dilaksanakan oleh orang-orang yang tidak disiplin. Kedisiplinan mengerjakan shalat berpengaruh kuat kepada kedisiplinan menjalankan bisnis, sedangkan disiplin menjalankan bisnis dapat meningkatkan kinerja bisnis yang berpengaruh kepada pencapaian keberhasilan bisnis. Dengan demikian, kedisiplinan shalat dapat dikatakan bahwa kedisiplinan melaksanakan shalat lima waktu berpengaruh secara tak langsung kepada keberhasilan bisnis.

### **Menjauhi riba**

40% orang tua Alabio memberikan modal kepada anaknya untuk berdagang atau melanjutkan bisnis mereka. Selain itu, modal sendiri dengan bantuan orang tua atau mertua mencapai 13,4%. Seseorang yang memulai usaha bisnis atau berdagang biasanya diberi modal berupa barang dagangan oleh orang tua atau saudara lainnya. Barang dagangan tersebut harus dikembalikan kepada mereka.

Pola permodalan seperti ini tidak memberatkan orang atau anak yang baru memulai bisnis. Mereka hanya mengembalikan modal awal atau barang yang dititipkan tanpa membayar bunga seperti jika meminjam modal di bank. Dengan cara itu, dalam permodalan, pedagang Alabio menjauhi bermuamalah dengan bank sehingga mereka dapat menghindarkan diri dari terjerumus ke dalam aktivitas bisnis ribawi.

Dalam konteks ekonomi Islam, riba dilarang oleh Allah dan Rasul-Nya karena telah mengakibatkan penderitaan yang semakin berat pada peminjam. Dalam hal ini si peminjam semakin mengalami kesukaran dan keberatan dalam mengembalikan karena beban bunga yang harus ditanggungnya.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Muhammad Zuhri, *Riba Bank dalam Al-Qur'an dan Masalah Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 1997), hlm. 49-60.

Temuan ini menjadi sangat menarik karena pola permodalan nonriba yang diperlihatkan oleh orang Alabio tidak bisa dilakukan oleh semua orang. Hal itulah yang membedakan pebisnis Alabio dengan pebisnis keturunan Tionghoa. Pola permodalan pebisnis etnis keturunan Tionghoa berbanding terbalik 180 derajat, karena kebanyakan mereka menggunakan jasa perbankan untuk permodalan, baik modal awal maupun modal untuk ekspansi usaha. Bahkan, pengusaha Cina rela memberikan uang pelicin untuk tujuan pinjaman modal dunia perbankan.

Kenyataan ini pula yang membedakan konsep bisnis pedagang Alabio dengan bisnis ala Barat yang kapitalistik. Dari 10 strategi pengembangan bisnis ala sistem kapitalis, salah satunya adalah menguasai seni pembiayaan bank.<sup>18</sup> Strategi permodalan pedagang/pengusaha Alabio yang menggunakan sistem kerja sama telah membawa mereka kepada keberhasilan ekonomi dengan cara-cara yang tidak melanggar agama, dan sekaligus membuktikan efektivitas larangan riba.

### **Mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah**

Agamis (fanatik beragama) dengan senantiasa mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah merupakan salah satu karakteristik yang mencirikan dan mencitrakan orang Alabio. Untuk membantu menjelaskan korelasi mengeluarkan ZIS dengan keberhasilan ekonomi/bisnis, teori Ausaf Ahmad dan Mabid al-Jahri kiranya tepat digunakan. Sistem zakat ternyata bukan saja merupakan instrument distributif, tapi juga mampu menimbulkan pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi, kata Ausaf dan Mabid, memungkinkan orang bisa membayar zakat, namun untuk bisa mendorong pertumbuhan ekonomi diperlukan adanya insentif. Dalam hal ini, dorongan untuk bisa membayar zakat sebagai kewajiban keagamaan adalah salah satu insentif moral bagi

---

<sup>18</sup> *Ibid.*

pertumbuhan ekonomi. Di sini lingkaran kausalitas itu menjadi sempurna.<sup>19</sup>



***Agamis (fanatik beragama) dengan senantiasa mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah merupakan salah satu karakteristik yang mencirikan dan mencitrakan orang Alabio, terutama bagi mereka yang sudah sukses dalam bisnis.***

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa tingginya dorongan untuk mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah telah menyebabkan meningkatnya pertumbuhan bisnis di kalangan orang-orang Alabio. Dengan pertumbuhan bisnis, maka meningkat pulalah pencapaian keuntungan/pendapatan itu sendiri. Keberagamaan yang tersimpul dalam ketaatan mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah mencerminkan insentif moral bagi keberhasilan bisnis.

Dari sisi lainnya, juga patut untuk dicermati tentang adanya petunjuk-petunjuk Al-Qur'an tentang teori penambahan rezeki (pelipatgandaan harta) oleh Allah. Hal itu menarik jika dikaitkan langsung dengan indikator "pertambahan keuntungan/harta" dalam konsep keberhasilan orang Alabio, hubungannya dengan penggunaan harta di jalan Allah dengan mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah.

---

<sup>19</sup> Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi*, hlm. 52.

Allah berfirman dalam Surat Al-Baqarah [2]: 261, artinya: “Dan perumpamaan orang-orang yang membelanjakan hartanya di jalan Allah adalah seperti menanam sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir menghasilkan seratus butir benih. Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki, dan Allah Mahas Luas lagi Maha Mengetahui”. Dengan demikian harta orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah akan mendapatkan tambahan harta itu berlipat-lipat.

Dalam Q.S. al-Hadid [57]: 18, Allah Swt. berfirman lagi, artinya: “Sesungguhnya orang-orang yang bersedekah baik laki-laki maupun perempuan, berarti ia meminjamkan kepada Allah, pinjaman yang baik, niscaya akan dilipatgandakan (pembayarannya) kepada mereka, dan bagi mereka, pahala yang banyak”. Demikianlah masih terdapat ayat-ayat lainnya yang menunjukkan bahwa penggunaan harta di jalan Allah, berkorelasi positif terhadap bertambahnya harta/rezeki.

### **Dorongan berhaji**

Sebagian besar pedagang/pengusaha Alabio merupakan pedagang/pengusaha yang berhasil dalam menjalankan usahanya karena mayoritas dari mereka telah menunaikan ibadah haji, bahkan tidak hanya satu kali, tetapi berkali-kali, dan itu hanya bisa dilakukan oleh pedagang/ pengusaha yang punya persediaan dana lebih (ekonominya sudah berhasil).

Pedagang/pengusaha Alabio menjadikan haji sebagai puncak akhir keberhasilan hidup, oleh karenanya segenap jiwa raga dipertaruhkan untuk bisa menunaikan ibadah haji. Hasil bisnis diprioritaskan untuk bisa berhaji dan berhaji lagi. Keinginan untuk berhaji melahirkan etos kerja keras yang tinggi dan berhemat, hal itulah yang kemudian mempengaruhi kinerja bisnis yang tinggi untuk mencapai keberhasilan.

Yang unik dan menarik dari temuan penelitian ini bahwa ibadah haji menjadi titik temu (penyatuan) tiga sektor berbeda (agama, sosial, dan budaya) menjadi satu hal yang

berimplikasi terhadap ekonomi. Bagi orang Alabio, haji tidak hanya dimaknai sebagai ibadah mahdah dan bukan semata-mata ritus agama. Haji juga masuk sebagai bagian status sosial ekonomi untuk menunjukkan tingkat prestisius orang Alabio. Lebih dari itu, haji juga menjadi simbol kebudayaan bagi orang Alabio.

Secara teoritis hal itu bisa dijelaskan bahwa serangkaian tindakan manusia, terutama dorongan energi dari dalam diri manusia, tidak pernah terbebas sama sekali oleh kondisi ruang di mana mereka hidup. Titel haji, bagi orang Alabio merupakan sebuah "prestasi tertinggi", yang seringkali mengalahkan indikator-indikator kehidupan yang lain. Orang Alabio akan segera berangkat ke Tanah Suci jika ada kemampuan. Bahkan mereka akan memiliki "kepuasan batin tertinggi" ketika mampu melaksanakannya lebih dari 1 kali bahkan sampai 11 kali (lihat tabel 5.4). Inilah yang berbeda dari orang Alabio. Padahal sebetulnya dalam Islam kewajiban berhaji cukup 1 kali selama hidup sebagaimana diterangkan dalam Al-Qur'an dan dijelaskan ulama. Firman Allah Swt. dalam Q.S. Ali 'Imran [3]: 97:

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ۖ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ۗ وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ  
أَسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۚ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

*Artinya: "Di sana terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim. Barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; Dan (di antara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah, yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan kesana. Barangsiapa mengingkari (kewajiban) haji, maka ketahuilah bahwa Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam."*

Imam Nawawi dalam kitab syarah Muslim menjelaskan bahwa kewajiban ibadah haji hanya satu kali seumur hidup, hal tersebut dapat disimak dari kutipan aslinya yang sebagai berikut.

( بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ كِتَابُ الْحَجِّ )

الْحَجُّ : يَفْتَحُ الْحَاءُ هُوَ الْمَصْدَرُ ، وَيَأْتِي الْكَسْرُ جَمِيعًا هُوَ الْإِسْمُ مِنْهُ ، وَأَصْلُهُ : الْقَصْدُ ، وَيُطْلَقُ عَلَى الْعَمَلِ أَيْضًا ، وَعَلَى الْإِثْبَانِ مَرَّةً بَعْدَ أُخْرَى ، وَأَصْلُ الْعُمْرَةِ : الرِّيَازَةُ . وَاعْلَمْ أَنَّ الْحَجَّ فَرَضَ عَيْنٌ عَلَى كُلِّ مُكَلَّفٍ حُرٍّ مُسْلِمٍ مُسْتَطِيعٍ وَاحْتَلَفَ الْعُلَمَاءُ فِي وُجُوبِ الْعُمْرَةِ فَقِيلَ : وَاجِبَةٌ ، وَقِيلَ : مُسْتَحَبَّةٌ ، وَلِلشَّافِعِيِّ قَوْلَانِ : أَصَحُّهُمَا وَجُوبُهَا . وَأَجْمَعُوا عَلَى أَنَّهُ لَا يَجِبُ الْحَجُّ وَلَا الْعُمْرَةُ فِي عُمَرِ الْإِنْسَانِ إِلَّا مَرَّةً وَاحِدَةً ، إِلَّا أَنْ يَنْذِرَ فَيَجِبُ الْوَفَاءُ بِالنَّذْرِ بِشَرْطِهِ ، وَإِلَّا إِذَا دَخَلَ مَكَّةَ أَوْ حَرَمَهَا لِلْحَاجَةِ لَا تَتَكَرَّرُ مِنْ بَحَارَةِ أَوْ زِيَارَةِ وَنَحْوِهَا ، فَفِي وَجُوبِ الْإِحْرَامِ بِحَجٍّ أَوْ عُمْرَةٍ خِلَافَ الْعُلَمَاءِ وَهُمَا قَوْلَانِ لِلشَّافِعِيِّ : أَصَحُّهُمَا : اسْتِحْبَابُهُ ، وَالثَّانِي وَجُوبُهُ بِشَرْطِ أَلَّا يَدْخُلَ لِقِتَالٍ وَلَا حَائِقًا مِنْ طُهُورِهِ وَبُرُوزِهِ . وَاحْتَلَفُوا فِي وَجُوبِ الْحَجِّ هَلْ هُوَ عَلَى الْفُورِ أَوْ التَّرَاخِي ؟ فَقَالَ الشَّافِعِيُّ وَأَبُو يُوسُفَ وَطَائِفَةٌ : هُوَ عَلَى التَّرَاخِي ، إِلَّا أَنْ يَنْتَهِيَ إِلَى حَالٍ يُظَنَّ فَوَاتَهُ لَوْ أُخِّرَهُ عَنْهَا ، وَقَالَ أَبُو حَنِيفَةَ وَمَالِكٌ وَآخَرُونَ : هُوَ عَلَى الْفُورِ . وَاللَّهُ أَعْلَمُ<sup>20</sup>

Dalam hubungannya dengan keberhasilan bisnis, terlepas apakah haji dimaknai sebagai ritual keagamaan atau sebagai bentuk aktualisasi diri atas budaya masyarakat Alabio, ibadah haji telah menjadi faktor yang sangat kuat mendorong orang Muslim Alabio untuk mengumpulkan uang/harta lebih banyak guna pembiayaan berangkat haji yang tergolong mahal.

<sup>20</sup> Imam Nawawi, *Syarah Muslim*, Vol. 2, Juz 4, dalam Maktabah Syamilah, hlm. 212. Pemahaman dari teks syarah Imam Nawawi tersebut dapat penulis jelaskan sebagai berikut. Kata "haji" dibaca dengan fathah huruf "ha" atau kasrah "ha" bermakna tujuan, kerja, atau mendatangi sesuatu berkali-kali. Adapun umrah bermakna "ziyarah". Berhaji hukumnya wajib bagi setiap muslim dewasa bagi mampu untuk menunaikannya. Ulama berbeda pendapat tentang hukum berumrah, ada yang berpendapat sebagai kewajiban, juga ada yang berpendapat hanya sebagai anjuran (*mustahab*). Dalam Mazhab Syafi'i, ada dua pendapat. Yang terkuat mengatakan bahwa berumrah adalah kewajiban seperti berhaji. Para ulama bersepakat bahwa berhaji dan berumrah adalah kewajiban yang hanya sekali dalam seumur hidup, kecuali bila dinazarkan, maka wajib ditunaikan.

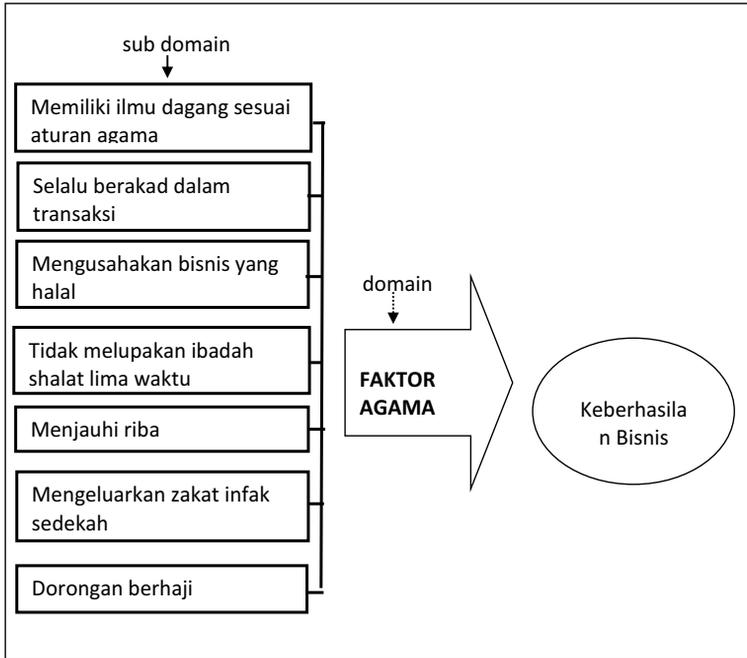
Penilaian secara umum tentang pengaruh ibadah haji terhadap peningkatan ekonomi, haji memberikan manfaat kepada umat Islam. Tanpa haji, seorang Muslim tidak akan berpikir dan berusaha untuk mengumpulkan uang yang cukup untuk melakukan perjalanan yang relatif mahal itu. Haji memberikan motivasi yang kuat bagi umat Islam untuk lebih berdaya secara ekonomi. Haji menjadi sebab utama tumbuhnya berbagai usaha dan bisnis yang sangat menguntungkan.

Industri yang tumbuh subur pada musim perjalanan haji, antara lain: (1) layanan *tours and travel* dengan berbagai jenis paket dan program; (2) perusahaan transportasi, baik udara, laut, ataupun darat; (3) usaha *food and beverages*, baik yang menyangkut beras, gandum, minuman, *ice cream*, ataupun puluhan ragam buah-buahan; (4) jasa penginapan dan perhotelan dengan berbagai kelasnya, mencakup hotel-hotel berbintang dengan jaringan internasionalnya; (5) jasa telekomunikasi, baik lokal, internasional, *direct-line hand phone*, *fiber optic*, maupun *satellite based*; (6) industri garmen dan tekstil untuk kain ihram, jilbab, sorban, tas, kopor, dan sajadah; (7) perbankan untuk penerimaan setoran ONH, kartu kredit, dan *travel check*, serta lalu lintas transfer, (8) asuransi untuk penjaminan dan perlindungan keamanan perjalanan, kendaraan, gedung, hotel, dan jiwa jamaah; (9) jasa kurir dan kargo untuk pengangkutan kelebihan barang serta oleh-oleh; (10) perlengkapan kemah dan tenda untuk jutaan jamaah di Arafah dan Mina; (11) ratusan ribu (jikalau bukan jutaan) barang-barang *merchandise* dan elektronik yang menjadi oleh-oleh jamaah untuk handai taulan dan keluarga di tanah air.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Fahmi Islam Jiwanto, "Haji dan Keberkahan Ekonomi", dalam <http://www.ikadi.or.id/index.php?option=comcontent&view=article&id=323:haji-dan-keberkahan-ekonomi&catid=43:kajian&Itemid=68>, diakses tanggal 2 Juni 2010.

Dengan demikian, faktor agama sangat dominan dalam menentukan keberhasilan bisnis para pedagang Alabio di Banjarmasin. Jika digambarkan dalam bentuk skema, elemen-elemen faktor agama sebagai salah satu domain faktor keberhasilan bisnis, dapat diringkaskan sebagai berikut.



Skema Domain Faktor Agama

## Faktor Etika

Ada beberapa perilaku etik pedagang Alabio yang dapat dimasukkan ke dalam faktor etika, yang dianggap ikut berkontribusi mengantarkan mereka kepada keberhasilan berbisnis. Hal ini sejalan dengan salah satu prinsip ekonomi Islam, yaitu tidak memisahkan etika dan ekonomi, seperti yang dilakukan kapitalisme dan sosialisme. Elemen-elemen yang termasuk dalam faktor etika dapat dijelaskan sebagai berikut.

## Bersikap jujur

Berdasar data tabel 4.17 tentang kategori konsep dan nilai-nilai bisnis islami, dan data tabel 4.18 tentang kategori Kejujuran sebagai salah satu faktor keberhasilan bisnis menurut orang Alabio, menduduki posisi penting untuk mencapai keberhasilan bisnis.

Berbagai ayat Al-Qur'an memberikan pedoman dalam soal kejujuran, di antaranya jujur dalam memenuhi takaran dan timbangan: "Maka, sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya" (Q.S. al-A'raf [7]:85)." Al-Qur'an juga menceritakan adanya seorang nabi, namanya Syu'aib, yang secara khusus membawa misi untuk menertibkan perdagangan di antara kaumnya.<sup>22</sup>

Prinsip *kail* (takaran) dan *mizan* (timbangan) di atas berkaitan dengan prinsip-prinsip yang lain dalam Al-Qur'an. Dalam Q.S. al-An'am [6]:152, dikatakan bahwa takaran atau timbangan itu harus disempurnakan, *bil al-qisthi*, dengan adil (*fair*). Istilah yang terakhir tersebut berlaku umum dan merupakan etos yang perlu dijalankan oleh kaum pengusaha, wiraswasta, atau kaum profesional. Ini merupakan kunci dari kesuksesan berekonomi. Dengan konsep itu Al-Qur'an memberikan resep untuk menghilangkan citra negatif profesi dagang, karena sebelum itu, selama berabad-abad di berbagai belahan dunia, perdagangan diidentikkan sebagai penipuan dan ketidakjujuran.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi*, hlm. 54

<sup>23</sup> *Ibid.*

Sikap jujur dalam berbisnis sangat ditekankan dalam ekonomi Islam. Rasulullah Saw. sering kali mengingatkan para pebisnis untuk berperilaku jujur. Sabda Nabi Muhammad Saw.

حَدَّثَنَا أَبُو الْوَلِيدِ الطَّيَالِسِيُّ حَدَّثَنَا شُعْبَةُ عَنْ قَتَادَةَ عَنْ أَبِي الْحَلِيلِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ الْحَارِثِ عَنْ حَكِيمِ بْنِ حَزَامٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَفْتَرَقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِثَتِ الْبَرَكَةُ مِنْ بَيْعِهِمَا قَالَ أَبُو دَاوُدَ وَكَذَلِكَ رَوَاهُ سَعِيدُ بْنُ أَبِي عَرُوبَةَ وَحَمَّادٌ وَأَمَّا هَهُمَا فَقَالَ حَتَّى يَنْفَرَقَا أَوْ يَخْتَارَا ثَلَاثَ مَرَّاتٍ (رواه أبو داود 0333)<sup>24</sup>

*“Pebisnis dan pembeli keduanya boleh memilih selagi belum berpisah. Apabila keduanya jujur dan terus terang, maka jual belinya akan diberkahi. Dan apabila keduanya tidak mau berterus terang serta berbohong, maka jual belinya tidak diberkahi.”*

Bahkan, Allah Swt. sendiri akan bersama-sama dua orang yang bersekutu dalam bisnis selama salah satu dari keduanya tidak ada yang berkhianat. Hal itu disabdakan Nabi Muhammad Saw. dalam sebuah hadis qudsi.

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمِصْبِصِيُّ حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الزُّبَيْرِ عَنْ أَبِي حَيَّانَ التَّمِيمِيِّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه أبو داود 6302)<sup>25</sup>

*“Allah ta’ala berfirman (dalam hadis qudsi), “Aku yang ketiga (bersama) dua orang yang bersekutu dalam usaha (bisnis) selama yang seorang tidak berkhianat kepada yang lainnya. Apabila berlaku curang, maka aku keluar dari mereka.”*

Atas dasar kejujuran, hubungan yang dibangun adalah saling menguntungkan, menolong, dan mengayomi. Pedagang besar ingin pedagang kecil berkembang, sebab dengan membesarnya pedagang kecil, terutama yang berada di

<sup>24</sup> Abi Daud Sulaiman bin al-‘Asy ‘asy al-Sajistani, *Sunan Abi Dawud* (Beirut: Dar al-Fikr, 1994), hadis ke 3000.

<sup>25</sup> *Ibid.*, hadis ke 2936.

daerah, maka akan semakin banyak barang dagangan dari pedagang besar yang akan didagangkan. Pedagang kecil juga tetap ingin pedagang besar (langganannya) tetap eksis dan terus membesar, sebab dengan begitu semakin banyak barang yang dapat dibeli, baik secara kontan, angsuran, bahkan tanpa bayar sama sekali kecuali atas dasar kepercayaan saja.

Dalam banyak penelitian ilmiah, kejujuran berkontribusi positif kepada kepercayaan/keberhasilan bisnis, di antaranya seperti hasil penelitian Cynthia Benzing, *et al.*, yang menyatakan, di antara faktor keberhasilan pengusaha Vietnam adalah kejujuran dan kepercayaan.<sup>26</sup>

### **Bersaing secara sehat**

Sebagaimana umumnya, persaingan pasti terjadi dan dihadapi oleh semua pebisnis, termasuk para pebisnis Alabio. Orang-orang Alabio adalah pebisnis yang mampu bersaing.

Dalam teori kewirausahaan, pengusaha yang berhasil adalah mereka yang pandai menyesuaikan diri dengan perubahan pasar. Penyesuaian dengan perubahan pasar memudahkan pengusaha untuk menyusun strategi memenangkan persaingan dalam memperebutkan konsumen. Oleh karena itu, seorang pengusaha yang ingin sukses harus mampu mengelola perubahan pasar yang terjadi sekarang dan masa akan datang.<sup>27</sup>

Persaingan adalah aktivitas saling berhadap-hadapan, aktornya disebut dengan pesaing. Pesaing adalah orang atau lembaga bisnis yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang kita tawarkan. Jenis pesaing, ada pesaing yang kuat dan ada pesaing yang lemah, ada pesaing yang dekat yang memiliki produk yang

---

<sup>26</sup> Cynthia Benzing, *et al.*, "A Regional Comparison of the Motivation and Problems of Vietnamese Entrepreneurs", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 10, No. 1 (2005).

<sup>27</sup> Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006), hlm. 257-258.

sama atau memiliki produk yang mirip. Dalam dunia persaingan bisnis, tugas utama pengusaha adalah menarik pelanggan sebanyak mungkin, baik pelanggan yang baru maupun pelanggan dari produk yang lain. Tindakan yang paling penting dan etis adalah bagaimana cara memenangkan persaingan itu secara sehat, yaitu dengan tidak mematikan pesaing yang lain, baik secara langsung maupun tidak langsung.<sup>28</sup> Itulah sikap yang ideal dalam memenangkan persaingan, karena tabiat dasar persaingan itu secara sosiologis naturnya adalah penuh dengan *chaos* dan konflik-konflik.<sup>29</sup>

Strategi persaingan orang Alabio dapat dinilai sebagai persaingan yang masih tergolong persaingan sehat, karena tidak sampai mematikan pesaing yang lain. (lihat data hasil wawancara yang menjelaskan tabel 4.18 tentang kategori faktor keberhasilan bisnis menurut orang Alabio). Data-data empiris penelitian membuktikan bahwa persaingan harga

---

<sup>28</sup> *Ibid.*

<sup>29</sup> Secara sosiologis, persaingan adalah sebuah permainan sosial. Sebuah permainan sosial mengidentifikasi bahwa bertahannya keberadaan (*existence*) manusia didasarkan pada munculnya kompetisi sosial yang mengandung durasi kompetisi serta fluktuasi kompetisi antar individu. Permainan sosial lebih dilihat sebagai pergulatan internal dalam satu komunitas di mana terdapat penuh unsur-unsur *chaos* dan ambiguitas. Seperti saling mendukung, berteman tetapi juga saling mengalahkan. Bekoff menyebut terdapat tiga karakter sekaligus dalam sebuah permainan sosial, yakni *to fight*, *to mate*, atau *engage in "predatory activities"* (saling memakan, saling menjatuhkan, saling mengalahkan, bahkan saling membunuh). (Lihat Marc Bekoff, "Social Play Behaviour: Cooperation, Fairness, Trust, and the Evolution of Morality", *Journal of Consciousness Studies*, 8, No. 2, 2001, hlm. 83). Selanjutnya, Bourdieu tidak melihat bahwa relasi sosial penuh dengan nilai kenetralan. Dalam hal kompetisi sosial, ia mengembangkan konsep *field of struggle*. Konsep ini dimaknai sebagai suatu strategi dan upaya individu untuk menyejajarkan dirinya dalam posisi sosial yang lebih tinggi. Secara politis, kompetisi sosial atau dalam bahasa Bourdieu adalah *field of struggle* menjadi perebutan kepemilikan terhadap bentuk barang, distribusi, dan kekuasaan yang sifatnya terbatas. Melalui berbagai strategi yang sifatnya antagonistik, individu berusaha mentransformasikan dirinya dalam kelas-kelas yang lebih tinggi dan mapan. (Lihat Pierre Bourdieu, *Distinction: a Social Critique of the Judgement of Taste*, trans. Richard Nice (Routledge, 1986), hlm. 17.

secara sehat tanpa mengabaikan mutu sangat penting dalam strategi bisnis. Mutu produk yang baik dan harga yang bersaing menjadi faktor penting dalam kontes perebutan pasar. Studi Cynthia Benzing *et al.*<sup>30</sup> dan Steven P. Coy *et al.*<sup>31</sup> menemukan faktor produk yang baik dengan harga yang bersaing menjadi salah satu faktor yang menyebabkan keberhasilan dalam usaha dan bisnis.

Dalam melakukan bisnisnya, Nabi Muhammad Saw. tidak pernah mengambil margin keuntungan yang sangat tinggi seperti yang biasa dilakukan pebisnis lain pada masanya. Beliau hanya mengambil margin keuntungan secukupnya. Ternyata kiat penentuan margin keuntungan yang dilakukan beliau sangat efektif. Semua barang yang dijual selalu laku. Orang-orang lebih suka membeli barang-barang jualan Nabi Muhammad Saw. daripada pedagang lain karena lebih murah, tetapi berkualitas. Dalam hal ini, beliau melakukan prinsip persaingan sehat, sehingga bisnis menjadi semakin efisien dan efektif.<sup>32</sup>

Dengan demikian, bersaing secara sehat untuk memenangkan persaingan bisnis membawa pelakunya kepada beroleh keberhasilan bisnis secara lebih *fair* dan adil yang dalam Islam dikenal dengan konsep *fastabiqul khairat*.

### **Bersikap ramah**

Orang Alabio adalah tipe orang yang ramah. Sikap ramah menjadi salah satu faktor utama untuk mencapai keberhasilan bisnis. Dalam konteks Islam, sikap ramah adalah salah satu

---

<sup>30</sup> Cynthia Benzing, *et al.*, "a Regional Comparison of the Motivation and Problems of Vietnamese Entrepreneurs", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 10, No. 1 (2005), hlm. 3-27.

<sup>31</sup> Steven P. Coy, *et al.*, "Factors Contributory to Success: a Study of Pakistan's Small Business Owners". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 12, No. 2 (2007) World Scientific Publishing Company, hlm. 181-198.

<sup>32</sup> <http://sunatullah.com/tulisan-artikel/nabi-muhammad-saw-penemu-konsep-manajemen-bisnis-modern.html>, diakses tanggal 27 Desember 2009.

perwujudan dari prinsip *ihسان* (perbuatan baik kepada orang lain), ia termasuk dalam ranah etika. Etika dipahami sebagai akhlak, *al-adab* dan *al-falsafah al-adabiyah*.<sup>33</sup> Secara terminologi, para pemikir akhlak seperti Ahmad Amin mendefinisikan akhlak sebagai ilmu yang menjelaskan arti baik dan buruk, menerangkan apa yang seharusnya dilakukan oleh manusia kepada yang lainnya, dan menunjukkan jalan apa yang harusnya diperbuat.<sup>34</sup> Dengan landasan pengertian seperti ini, maka dengan demikian, bisnis dan perdagangan merupakan salah satu bidang garapan fokus bahasan dari akhlak. Seorang pebisnis harus menjunjung tinggi nilai-nilai akhlak/perilaku baik, seperti berlaku ramah dalam melayani pelanggan atau konsumen.

Sikap ramah juga sejalan dengan prinsip bisnis Cina yang juga sukses dalam berbisnis. Dari 16 prinsip bisnis Cina yang digariskan oleh Tao Chu Kung, salah satu di antaranya adalah ramah dan sopan kepada para pelanggan. Hal ini berakibat pelanggan semakin bertambah banyak, usaha lancar. Beberapa studi empirik lainnya juga menunjukkan bahwa keramahan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan bisnis. Simpulan seperti itu dapat dilihat dalam kajian Cynthia Benzing *et al.*,<sup>35</sup> Steven P. Coy, *et al.*,<sup>36</sup> dan Hung Manh Chu, *et al.*<sup>37</sup>

---

<sup>33</sup> A. Ellias dan Ed. E Ellias, *Modern Dictionary English-Arabic* (Kairo: Ellias Modern Publishing House & Co., 1986), hlm. 254.

<sup>34</sup> Ahmad Amin, *Etika*, terj. K.H. Farid Ma'ruf (Jakarta: Bulan Bintang, 1975), hlm. 5.

<sup>35</sup> Cynthia Benzing, *et al.*, "a Regional, hlm. 3-27.

<sup>36</sup> Steven P. Coy, *et al.*, "Factors Contributory to Success: a Study of Pakistan's Small Business Owners", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 12, No. 2 (2007), hlm. 181-198.

<sup>37</sup> Hung Manh Chu, *et al.*, "Ghanaian and Kenyan Entrepreneurship: a Comparative Analysis of Their Motivation, Success Characteristics dan Problems", *Journal of Developmental Entrepreneurship* Vol. 12, No. 3 (2007), hlm. 295-322.

## Memperlakukan pekerja dengan baik

Orang Alabio memperlakukan pekerja dengan baik. Perlakuan yang baik terhadap para pekerja yang ditunjukkan oleh para pedagang/pengusaha Alabio menyebabkan pekerja menjadi betah untuk ikut bersama mereka, di samping karena mereka juga masih hubungan keluarga.

Memang, para pekerja harus diperlakukan dengan baik, termasuk perlakuan baik dalam pemenuhan upah pekerja. Agama Islam sangat mengutamakan agar upah dibayar tepat waktu. Sebuah hadis mengatakan: "Bayarlah upah orang yang bekerja padamu sebelum keringatnya kering" (H.R. al-Darimi).<sup>38</sup>

Para pekerja merupakan faktor sumber daya manusia yang penting dalam dunia usaha. Kualitas dan kuantitas produksi sangat ditentukan oleh pekerja. Oleh karena itu, pekerja merupakan sumber kekayaan yang sangat penting di antara sumber-sumber ekonomi yang lain. Thomas Weston Sr. dari perusahaan komputer International Business Machine (IBM) sangat menekankan pentingnya pekerja. Walaupun pabrik disita, toko terbakar, tetapi selagi pekerja masih ada, maka bisnis masih dapat dibangun kembali.<sup>39</sup>

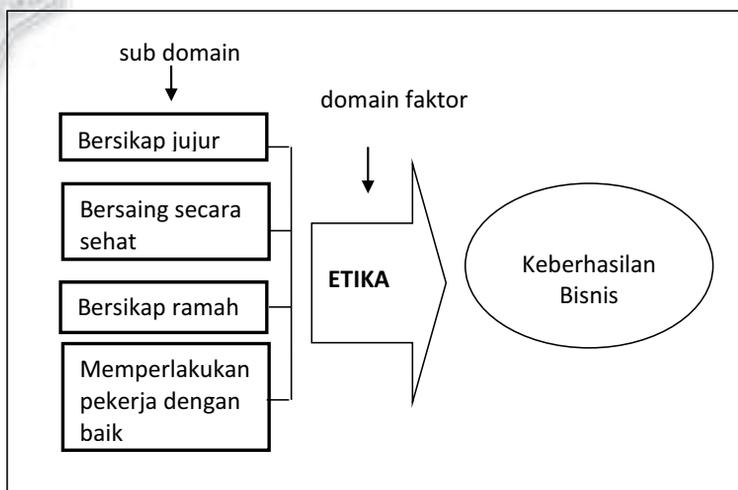
Dengan demikian, usaha yang dijalankan oleh para pedagang/ pengusaha Alabio terus berjalan dan berkembang dengan baik dan lancar sehingga tujuan keberhasilan ekonomi dapat tercapai.

Jika diringkaskan, keempat unsur etika sebagai salah satu domain faktor keberhasilan bisnis dipedagang Alabio atas digambarkan dalam bentuk skema berikut.

---

<sup>38</sup> Abdillah bin Abdirrahman bin al-Fadal bin Bahran ad-Darimi, *Sunan al-Darimi*, Juz 2, (Medinah: Dar al-Ihya al-Sunnah al-Nabawiyah, t.t.), hlm. 171.

<sup>39</sup> Rustam Effendi, *Produksi*, hlm. 45.



Skema Domain Faktor Etika

## Faktor Sosial Budaya

Bagi orang Alabio, berdagang bukan hanya merupakan kegiatan ekonomi yang mandiri, tetapi telah menjadi pandangan hidup dan budaya, sehingga tatanan kehidupan orang Alabio selalu identik dengan perdagangan. Dengan sendirinya, keberhasilan dalam berdagang dipengaruhi oleh faktor keturunan yang mewariskan budaya dagang khas Alabio. Sebagai sebuah pewarisan, keberhasilan berdagang orang Alabio tidak lepas dari sistem konstruksi sosial yang diwariskan secara turun-temurun, baik dari orang tua maupun lingkungan sosial-budaya Alabio. Konstruksi sosial menekankan bagaimana realitas keadaan dan pengalaman tentang sesuatu diketahui dan diinterpretasi melalui aktivitas sosial.<sup>40</sup> Dengan cara yang sama, aktivitas berdagang orang Alabio telah membentuk pribadi dan komunitas Alabio yang pada akhirnya membentuk budaya dagang ala Alabio. Budaya erat kaitannya dengan ruang sosial tertentu, dan ruang sosial itu menjadi medan atau arena bagi perkembangan budaya tertentu pula.

<sup>40</sup> Peter L. Berger, *Tafsir Sosial Atas Kenyataan*, (Jakarta: LP3ES, 1990), hlm. 3.

Faktor sosial budaya dalam konteks penelitian ini tak lain adalah faktor kekerabatan, kerja keras, hemat/menabung, hidup sederhana, dan budaya merantau sebagaimana dapat dijelaskan seperti berikut.

### **Faktor kekerabatan**

Berdasarkan data Silsilah Keluarga yang didapat di lapangan diketahui bahwa unsur kekerabatan sangat kental melingkupi “kerajaan bisnis” orang-orang Alabio. Hal tersebut penulis yakini menjadi kunci utama dari banyak kunci keberhasilan bisnis orang Alabio.

Dalam teori budaya, sistem kekerabatan merupakan bagian yang sangat penting dalam struktur sosial. Meyer Fortes mengemukakan bahwa sistem kekerabatan suatu masyarakat dapat dipergunakan untuk menggambarkan struktur sosial dari masyarakat yang bersangkutan. Kekerabatan adalah unit-unit sosial yang terdiri atas beberapa keluarga yang memiliki hubungan darah atau hubungan perkawinan. Anggota kekerabatan terdiri atas ayah, ibu, anak, menantu, cucu, kakak, adik, paman, bibi, kakek, nenek, dan seterusnya. Sistem kekerabatan atau keturunan berhubungan erat dengan dengan dasar ekonomi masyarakat.<sup>41</sup>

Sistem kekerabatan orang Alabio merujuk kepada data silsilah keluarga. Data silsilah keluarga itu “memberitahukan” bahwa rerata satu orang pedagang besar Alabio memiliki banyak jejaring yang jika ditelusuri mereka memiliki hubungan kekerabatan. Silsilah itu juga telah menggambarkan secara jelas “tekstur” dan “transmisi” jaringan bisnis orang-orang Alabio. Melalui sarana kekerabatan itulah mereka mengembangkan jaringan bisnis yang sangat kuat. Kekerabatan sangat menopang kelancaran bisnis. Kesadaran untuk saling membantu di antara sesama keluarga sangat efektif untuk menjalani kompetisi dengan pedagang lain.

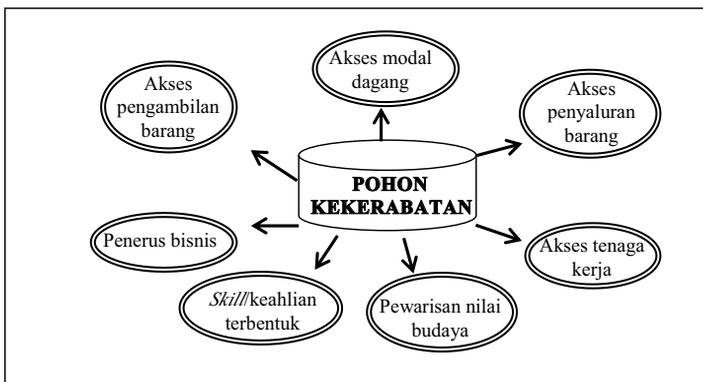
---

<sup>41</sup> Lihat <http://id.wikipedia.org/wiki/Budaya>, diakses tanggal 17 Desember 2009.

Adanya kebersamaan terbukti telah mendorong keberhasilan bisnis mereka.

Prinsip saling bantu ini sejalan dengan fakta bahwa pedagang Alabio tidak menggunakan bank sebagai sumber permodalan. Mereka berusaha berkongsinyasi antarsesama kerabat dalam permodalan. Kondisi seperti ini telah berlangsung lama sebagai sebuah "sistem mekanis" yang diwariskan dari generasi ke generasi. Selain itu, pewarisan dalam konteks orang Alabio tidak hanya dimaknai sebagai pewarisan bisnis atau harta kekayaan semata, tetapi terkandung makna pewarisan nilai-nilai budaya yang berlangsung secara terus-menerus. Dengan cara itu, dapat dibangun "kerajaan bisnis" yang sangat kokoh. Oleh karenanya, faktor kekerabatan diyakini menjadi salah satu faktor yang turut mempengaruhi keberhasilan bisnis orang Alabio.

Kanalikasi modal, distribusi barang, akses barang, tenaga kerja, pewarisan nilai, pembentukan keahlian/*skill*, dan kader penerus bisnis tersistematisasi dalam sebuah sistem kekerabatan. Akhirnya, melalui pohon kekerabatan, terbentuklah jaringan bisnis yang kokoh dan tak tertandingi. Sistem kanalisasi itu dapat digambarkan seperti skema berikut.



Skema Eksis Kekerabatan

Dalam konteks penelitian ini, kekerabatan memainkan peranan penting sebagai muara bagi masuknya faktor-faktor ekonomi seperti kemudahan akses modal usaha, akses tenaga kerja, akses distribusi, akses pengambilan barang, terbentuknya keahlian (*skill*), sebagaimana ditunjukkan dalam gambar 5.3 di atas. Kemudahan akses faktor-faktor ekonomi melalui kekerabatan ini memiliki andil besar dalam menjadikan orang-orang Alabio dapat meraih keberhasilan bisnis secara berkelanjutan.

Studi Cynthia Benzing *et al.*, Wolfgang Mayrhofer *et al.*,<sup>42</sup> Miguel A. Gallo dan Kristin Cappuyns,<sup>43</sup> Richard L. Warms,<sup>44</sup> Filippo Osella dan Caroline Osella, Cynthia Benzing *et al.*, Young-Ho Nam dan James I Herbert, Hung Manh Chu, *et al.*, dan Shaker A. Zahra *et al.*,<sup>45</sup> menemukan faktor dukungan keluarga dan teman sebagai salah satu faktor keberhasilan bisnis. Secara spesifik terdapat hubungan yang positif antara tanggung jawab keluarga dengan kesuksesan tujuan dan subjektivitas karier (temuan Wolfgang).

Prinsip ini mirip dengan prinsip bisnis Cina yang lebih mengutamakan merekrut keluarga daripada orang lain. Pertimbangan dan penilaian seorang anggota keluarga meski tidak kompeten lebih diutamakan (*reliable*) ketimbang seorang nonkeluarga yang kompeten.<sup>46</sup> Karena itu, kebanyakan bisnis yang dijalankan oleh etnis Cina adalah juga bisnis berbasis keluarga.

---

<sup>42</sup> Wolfgang Mayrhofer, *et al.*, "The Influence of Family Responsibilities, Career Fields and Gender on Career Success: an Empirical Study", *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 23, No. 3, 2008, hlm. 292-323.

<sup>43</sup> Miguel A. Gallo dan Kristin Cappuyns, "Characteristics of Successful Family Businesses", *WP No. 542*, February 2004.

<sup>44</sup> Richard L. Warms, "Commerce and Community: Paths to Success for Malian Merchants", *African Studies Review*, Volume 37, Number 2 (September 1994), hlm. 97-120.

<sup>45</sup> Shaker A. Zahra, *et al.*, "Culture of Family Commitment and Strategic Flexibility: The Moderating Effect of Stewardship", *Journal Entrepreneurship Theory and Practice (ETP)*, Baylor University, November 2008.

<sup>46</sup> Bob Widyhartomo, *Bangkitnya Naga Besar Asia (Cina)* (Yogyakarta: Andi, 2004), hlm. 32.

## Kerja keras

Orang Alabio adalah orang yang memiliki tipe pekerja keras. Nilai-nilai budaya bisnis sebagai orang Alabio yang suka bekerja keras benar-benar diwariskan kepada anak-anak dalam bingkai tatanan keluarga. Anak-anak sudah dilatih bekerja keras, rajin dalam segala hal, sejak mereka kecil. Dengan cara-cara ini mereka dapat sukses dalam hidup.

Melihat orang tua sebagai agen pembentukan pribadi orang Alabio, harus dimengerti dalam kaitannya dengan perkembangan yang terus berlangsung. Proses sosial berfungsi menghubungkan individu dengan lingkungannya secara alami dan manusiawi melalui orang-orang yang berpengaruh.<sup>47</sup> Orang-orang berpengaruh adalah individu yang bisa menumbuhkembangkan pribadi orang Alabio yang berjiwa pedagang. Individu-individu yang berpengaruh dalam diri seseorang bukan hanya mempengaruhi perilaku sosial, tetapi juga mempengaruhi karakter dan keperibadian.

Giddens melihat bahwa internalisasi nilai dalam keluarga diakibatkan adanya kekuasaan dominan dari orang tua. Studi yang ditunjukkan Giddens mengungkapkan bahwa target internalisasi terhadap anak jauh lebih sering dilakukan dibandingkan terhadap sang istri atau ibu rumah tangga dalam keluarga. Dalam masyarakat modern, rumah justru dianggap sebagai tempat yang paling efektif untuk internalisasi nilai.<sup>48</sup>

Ada tiga alasan mengapa hal itu bisa terjadi. *Pertama*, dalam keluarga kombinasi intensitas emosi mempunyai tingkat keintiman yang lebih dibanding di tempat lain. Rumah menjadi ruang yang paling ekspresif untuk mengemukakan berbagai campuran tata nilai, seperti bekerja keras, hemat, tidak kikir, atau marah. Penanaman nilai domestik menjadi

---

<sup>47</sup> Peter L. Berger, *Tafsir Sosial*, hlm. 71.

<sup>48</sup> Anthony Giddens, *Sociology*, Third Edition (t.tp: Polity Press, 1993), hlm. 163-164.

ajang yang terbuka untuk dilakukan dibandingkan di tempat lain.

*Kedua*, internalisasi di dalam rumah mempunyai frekuensi episodik dan fluktuatif. Penanaman nilai tersebut bisa berlanjut secara terus-menerus atau hanya pada waktu tertentu. Namun, pascainternalisasi terjadi rekonstruksi nilai yang tak ditentukan waktunya.

*Ketiga*, internalisasi yang terjadi di rumah tangga membuka peluang untuk mendapat dukungan anggota keluarga yang lain. Peluang itu berkenaan dengan berlakunya *social approved* (persetujuan sosial), yaitu pengakuan bahwa rumah menjadi ruang otonom. Oleh karenanya, dapat dianggap wajar jika terjadi internalisasi nilai. Di dalam keluarga, rumah ialah ruang legitimasi tersendiri bagi orang tua untuk melakukan berbagai transfer nilai. Dengan demikian, internalisasi dalam sebuah keluarga di tentukan oleh dua hal, yakni struktur keluarga dan mode pekerjaan. Tekanan dan kontrol terhadap anak memperlihatkan bagaimana struktur sebuah keluarga tersusun.<sup>49</sup>

Dari sinilah citra Orang Alabio yang sukses berdagang terbentuk seperti yang dilakukan oleh sebagian besar informan yang meneruskan usaha perdagangan orang-orang tua mereka (lihat tabel 45.13). Dengan kata lain, kesuksesan orang Alabio merupakan sebuah proses kerja keras yang diwariskan. Kerja keras mereka dikenal dengan istilah lokal *cangkal*. *Cangkal* tidak hanya merupakan sebuah nilai, tetapi melekat dalam pribadi dan komunitas Alabio. *Cangkal* juga merupakan sebuah upaya melakukan perbaikan individu dalam mengejar kesuksesan. Karenanya, *cangkal* menjadi identitas yang membentuk citra orang Alabio itu sendiri, dan menjadi sebuah "etos" yang berdaya dorong sangat kuat.

---

<sup>49</sup> Kristin A. Bates, Christopher D, dan F. Carson Mencken, "Family Structure, Power-Control Theory, and Deviance: Extending Power-control Theory to Include Alternate Family Forms" *Western Criminology Review*, 4(3), 2003, hlm. 170-171.

Meminjam teorinya McClelland tentang kebutuhan berprestasi (*need of achievement*) atau disingkat n-Ach, etos dan sistem nilai ekonomi akan didasarkan pada n-Ach yang dimiliki oleh setiap pelaku ekonomi. N-Ach yang tinggi mampu menggerakkan etos kerja keras yang tinggi dan akan membentuk sistem nilai ekonomi yang kondusif. Roda perekonomian dalam sebuah masyarakat akan berkembang dinamis.<sup>50</sup>

Dalam studi Geertz (1963), di Indonesia dalam komunitas Islam modern menunjukkan perilaku ekonomi yang kondusif. Peranan santri sangat besar dalam membentuk mata rantai perdagangan di Jawa. Agama dengan etik, keyakinan dan sistem nilai yang dimiliki akan memberikan motivasi yang kuat bagi para penganutnya untuk menghasilkan n-Ach yang tinggi. Agama menjadi sumber terkuat yang dapat menyatukan etos dan sistem nilai, karena didasarkan pada *theodicy* atau pesan-pesan Tuhan yang transenden dan tertinggi dalam tataran rohaniah dan penghayatan kognitif manusia. Ia merupakan wujud kesadaran keseimbangan konsep *hablumminallah* (hubungan dengan Allah) dan *hablumminannas* (hubungan dengan manusia).<sup>51</sup>

Di sinilah letak titik temu etos ekonomi yang bersumber dari human motivation dalam n-Ach yang tinggi dengan nilai-nilai agama dalam melahirkan seorang sosok pekerja keras. Di kalangan umat Islam, n-Ach atau motivasi pencapaian tidak terlepas dari kerangka moral yang bersumber dari ajaran normatif dari agama tersebut. Sebab, ajaran Islam bukan hanya mengatur dan memberitakan hal-hal yang berhubungan dengan akhirat saja, tetapi juga memberikan landasan bagi pengaturan kehidupan keduniawian (*profane*). Salah satu bidang kehidupan yang cukup urgen yang diatur secara normatif oleh Islam adalah sistem ekonomi.<sup>52</sup> Konsep rezeki

---

<sup>50</sup> Wahyuddin, "Etos dan Perilaku Ekonomi", *Laporan Penelitian* (Banjarmasin: Puslit IAIN Antassri, 2005), hlm. 35-36.

<sup>51</sup> *Ibid.*

<sup>52</sup> *Ibid.*

dalam Al-Qur'an, menunjuk pada hasil karya manusia. Dengan rezeki itu, Allah memuliakan anak Adam. Pemuliaan terjadi karena manusia bekerja (keras) dan menghasilkan sesuatu dari hasil usahanya sendiri.

### **Hemat dan menabung**

Orang Alabio memiliki tradisi berhemat dan suka menabung. Hal tersebut diyakini sebagai sebuah upaya untuk mengakumulasi kapital yang dapat digunakan memenuhi kebutuhan materi dan rohani hidup (cita-cita hidup).

Dalam teori budaya, perilaku hemat dan suka menabung, oleh Koentjaraningrat, disebut sebagai mentalitas yang diperlukan untuk pembangunan. Untuk membantu menjelaskan hal itu, ia mengadopsi kerangkanya Kluckhohn,<sup>53</sup> yang menyatakan bahwa semua sistem nilai budaya dalam semua kebudayaan di dunia sebenarnya mengatur lima masalah pokok dalam kehidupan manusia.<sup>54</sup>

Salah satu dari lima masalah pokok tersebut adalah masalah mengenai hakikat kedudukan manusia dalam ruang dan waktu. Terkait dengan hakikat waktu, ada kebudayaan yang memandang penting masa yang lampau. Dalam kebudayaan seperti itu, orang lebih sering memutuskan dengan mengambil sikap berdasar contoh-contoh dan kejadian-kejadian pada masa yang lampau. Sebaliknya, ada kebudayaan yang hanya mempunyai pandangan waktu yang sempit. Warga dari kebudayaan seperti itu tidak akan

---

<sup>53</sup> Kerangka itu dikembangkan oleh seorang ahli antropologi, Clyde Kluckhohn. Sesudah ia meninggal, konsep tersebut lebih lanjut dikembangkan oleh istrinya, Florence Kluckhohn, yang dengan kerangka itu kemudian melakukan suatu penelitian yang nyata. Uraian tentang konsep itu bersama hasil penelitiannya dimuat dalam sebuah buku yang berjudul *Variations in Value Orientation* (1961), yang ditulisnya bersama dengan ahli sosiologi bernama F.L. Strodbeck.

<sup>54</sup> Kelima masalah pokok itu adalah masalah mengenai hakikat dari: 1) hidup manusia, 2) karya manusia, 3) hidup manusia dari kedudukan manusia dalam ruang dan waktu, 4) hidup manusia dari hubungan manusia dengan alam sekitarnya, dan 5) hubungan manusia dengan sesamanya.

memusingkan diri dengan zaman yang lampau ataupun masa yang akan datang. Mereka hidup menurut keadaan yang ada pada masa sekarang ini. Sebaliknya, kebudayaan yang lain justru mementingkan pandangan yang berorientasi sejauh mungkin ke masa yang akan datang. Dalam sistem kebudayaan yang terakhir ini, perencanaan hidup menjadi suatu hal yang amat penting.<sup>55</sup> Konsep hemat dan menabung merupakan upaya yang tepat untuk menyongsong masa depan yang lebih baik, sebagaimana terjadi pada orang Alabio.



***Orang harus menyiapkan masa depannya. Dalam ekonomi, penyiapan masa depan dapat dilakukan dengan tabungan atau menabung. Agar uangnya “berkah”, menabungnya di Bank Syariah.***

Sikap berhemat dalam menggunakan keuntungan hasil bisnis sangat dianjurkan dalam Islam. Berhemat memiliki tujuan akhir menjadikan pebisnis dapat bertahan di masa-masa yang akan datang. Dengan berhemat, seorang pebisnis telah bersikap bijaksana dengan berpikir jauh ke depan untuk menghindari kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dalam pengurusan keuangan.

Hemat itu adalah sebuah sifat di antara sifat boros dan sifat kikir. Hemat adalah sikap moderat. Nabi bersabda, “Sikap moderat (tidak boros dan tidak kikir) adalah separuh

---

<sup>55</sup> Koentjaraningrat, *Bunga Rampai Kebudayaan Mentalitas dan Pembangunan* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2002), hlm. 29.

kebahagiaan dalam kehidupan ekonomi.” Islam melarang umatnya untuk bersikap boros maupun bersikap kikir. Menurut Abu Hurairah, Nabi pernah berkata bahwa satu hal yang sungguh tidak disenangi Allah adalah pemborosan, membelanjakan harta untuk hal-hal yang tidak perlu (H.R. Malik dalam *al-Muwaththa*). Menurut satu riwayat, Nabi pernah bersabda bahwa “Setiap orang akan ditanyai beberapa pertanyaan di Hari Pengadilan nanti. Salah satu pertanyaan itu adalah bagaimana dia memperoleh dan membelanjakan hartanya”.

Qadhi Abu Yusuf menganggap hadis ini sebagai fondasi sistem ekonomi Islam. Sebab, sedikit kecerobohan saja akan melahirkan berbagai kejahatan ekonomi yang dapat mengacaukan keseimbangan masyarakat. Pengeluaran yang melampaui batas menimbulkan inefisiensi dan pemborosan serta tumbuhnya industri yang tidak produktif. Adapun kekikiran akan menciptakan kesulitan-kesulitan berupa pengangguran dalam masyarakat akibat penyusutan pengeluaran belanja dan jatuhnya tingkat produksi.<sup>56</sup>

Makhluk yang memiliki masa depan adalah manusia. Masa depan adalah masa yang belum tentu bagi setiap manusia. Oleh karena itu, manusia harus menyiapkan masa depannya. Dalam ekonomi, penyiapan masa depan dapat dilakukan dengan tabungan atau menabung. Menabung adalah aktivitas mencadangkan sebagian pendapatan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan penting mendadak di masa yang akan datang. Dalam hal ini, Rasulullah Saw. mengingatkan, “Tahanlah sebagian hartamu untuk masa depanmu; hal itu lebih baik bagimu.”<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> Afzalur Rahman, *Ensiklopedi Muhammad Saw: Muhammad Sebagai Pedagang* (Bandung: Pelangi Mizan, 2009), hlm. 87.

<sup>57</sup> H.R. Bukhari Muslim, Abu Dawud, Turmuzi, dan Nasa'i, (Basyir: 1987), hlm. 65.

Anjuran menabung sebagian pendapatan merupakan antisipasi “siklus tujuh tahunan” yang merupakan perimbangan antara masa kemakmuran dan masa keperihatinan. Hal ini digambarkan dalam Q.S. Yusuf [12]: 47-48, yang artinya: “Yusuf berkata: Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa, apa yang kamu tunai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan.”

Dengan demikian, sikap hemat dan menabung sangat berkorelasi positif kepada keberhasilan, sebagaimana dianut oleh banyak kalangan orang-orang yang berhasil, dari orang sederhana sampai para nabi.

### **Hidup sederhana**

Orang Alabio memiliki tradisi hidup sederhana. Gambaran hidup sederhana orang-orang Alabio bila dicermati erat kaitannya dengan sikap hemat, kerja keras, dan pandangan agama Islam yang mereka anut. Perilaku hidup sederhana erat kaitannya dengan pola hidup hemat. Orang yang hemat dalam hidupnya akan memilih kesederhanaan dalam menjalankan kehidupan sehari-hari. Dengan prinsip hemat, seseorang tidak mungkin bermewah-mewah dalam menjalani kehidupan di masyarakat. Orang yang suka bekerja keras biasanya juga menjalani kehidupan dengan kesederhanaan. Seseorang yang bekerja keras akan menghargai sesuatu dengan nilai yang tinggi. Oleh karena itu, mereka cenderung untuk hidup sederhana agar hasil kerja keras mereka tidak hilang sia-sia karena kebutuhan-kebutuhan yang bukan prioritas.

Kesederhanaan dalam hidup dan penampilan seadanya juga ditunjukkan oleh para perantau Minang, yang umumnya sukses di perantauan. Mereka taat pada agama, tekun, gigih,

sabar, hemat, dan juga mengembangkan pola hidup sederhana dan bersahaja.<sup>58</sup>

Lebih jauh, pemaknaan sederhana dalam konteks pedagang/ pengusaha Alabio sederhana bukan saja dimaknai sebatas dalam mengkonsumsi kebutuhan rumah tangga, tetapi juga dalam mengorganisasi struktur dan kepemimpinan bisnis. Kendali bisnis sangat "simpler" dan fleksibel, serta sederhana. Misalnya pemilik toko sehari-hari bertindak sebagai manajer yang mengendalikan bisnis dibantu oleh beberapa orang karyawan. Dalam struktur bisnisnya hanya ada dua hal, yaitu pimpinan dan karyawan.

Kesederhanaan dalam struktur organisasi usaha ini juga dianut oleh David Green dan Dean Merrin, yang merupakan pendiri dan CEO Hobby Lobby, sebuah bisnis ritel di Amerika Serikat. Ia mengatakan: "Kami tidak berusaha mencari metode yang sempurna untuk setiap tugas bisnis. Kami hanya mencari metode yang realistis dan biasa, itulah metode yang paling sederhana."<sup>59</sup>

Perilaku sederhana dan kepemimpinan yang terbatas dalam bisnis tersebut sesuai dengan temuan empirik studi ilmiah. Carol Yeb-Yun Lin<sup>60</sup> menemukan faktor struktur bisnis yang sederhana dan kepemimpinan yang terbatas adalah salah satu faktor keberhasilan bisnis. Riset ilmiahnya menemukan struktur yang sederhana dan kepemimpinan yang terbatas menjadikan bisnis bisa dikendalikan dengan mudah.

---

<sup>58</sup> Muarif, *Rahasia Sukses Orang Minang di Perantauan* (Yogyakarta: Pinus Book Publisher, 2009), hlm. 100-101.

<sup>59</sup> David Green dan Dean Merrin, *Dari Pramuniaga Menjadi Pengusaha Sukses*, Terj. Fitri Mayastuti (Jakarta: Bhuana Ilmu Populer, 2005), hlm. 114.

<sup>60</sup> Carol Yeb-Yun Lin, "Success factors of Small and Medium Sized Enterprises in Taiwan: an Analysis of Cases", *Journal of Small Business Management*, October 1998, 36, 4, hlm. 43.

Dalam konsep Islam, sifat sederhana adalah sifat tengah-tengah antara berlebihan dan kekurangan, menggunakan sesuatu sebatas keperluan. Termasuk ke dalam sikap sederhana ini ialah tidak berlebihan membelanjakan harta, tapi tidak pula menjadi kikir dalam menggunakannya. Sikap tidak berlebih-lebihan dan tidak kikir dalam membelanjakan harta adalah salah satu ciri orang yang beriman. Allah Swt. Berfirman dalam Q.S. al-Furqan [25]: 66:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا ﴿٦٦﴾

Artinya: "Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebih-lebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian."

Dengan demikian, sikap kesederhanaan hidup telah membawa pedagang/pengusaha Alabio kepada keberhasilan, dan telah sesuai pula dengan ajaran Al-Qur'an.

### Budaya merantau

Orang Alabio adalah orang-orang berjiwa perantau. Mereka berani meninggalkan kampung halaman semenjak kecil atau usia dini. Hasil penelitian lainnya dapat membantu menjelaskan bahwa proses perpindahan orang-orang Alabio meninggalkan kampung halamannya yang biasa disebut dengan istilah *madam*,<sup>61</sup> terjadi dan dimulai sejak puluhan tahun yang lampau. Proses perpindahan ini telah terjadi dalam dua periode; periode pertama sebelum tahun 1950-an dan periode kedua setelah tahun 1950-an. Pembagian ini didasarkan pada arah perpindahan mereka.<sup>62</sup>

<sup>61</sup> Pengertian *Madam* bagi orang Alabio ditujukan kepada suatu perbuatan meninggalkan kampung halaman menuju negeri orang dengan maksud mencari harta kekayaan dalam batas waktu yang tidak ditentukan. Lihat Aspon Rambee, "Urbanisasi Orang Alabio di Banjarmasin: Sebuah Penelitian Tentang Sebab dan Akibat", *Laporan Hasil Penelitian* (Banjarmasin: FE Univiersita Lambung Mangkurat, 1977), hlm. 22. Ungkapan lokal yang digunakan untuk menyebut *madam* yaitu ada istilah orang Alabio itu *katuju panulak*, artinya suka pergi ke negeri orang, tidak betah tinggal di kampung.

<sup>62</sup> *Ibid.*

Secara teoretis, perpindahan dalam arti luas disebut dengan istilah migrasi. Migrasi dalam arti luas ialah perubahan tempat tinggal secara permanen atau semi-permanen. Setiap migrasi mempunyai tempat asal, tempat tujuan, dan bermacam-macam rintangan yang menghambat. Teori *full-push* cetusan Lee dapat membantu menjelaskan faktor terjadinya migrasi. Besarnya jumlah pendatang untuk menetap pada suatu daerah dipengaruhi besarnya faktor penarik (*pull factor*) daerah tersebut bagi pendatang. Semakin maju kondisi sosial ekonomi suatu daerah akan menciptakan berbagai faktor penarik, seperti perkembangan industri, perdagangan, pendidikan, perumahan, dan transportasi. Kondisi ini diminati oleh penduduk daerah lain yang berharap dapat memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Pada sisi lain, setiap daerah mempunyai faktor pendorong (*push factor*) yang menyebabkan sejumlah penduduk migrasi ke luar dari daerahnya. Faktor pendorong itu antara lain kesempatan kerja yang terbatas jumlah dan jenisnya, sarana dan prasarana pendidikan yang kurang memadai, serta fasilitas perumahan dan kondisi lingkungan yang kurang baik.<sup>63</sup>

Ravenstein, dalam butir ketujuh hukum migrasinya, menyatakan bahwa motif ekonomi merupakan dorongan utama orang bermigrasi. "Undang-undang yang menindas di suatu negara, pajak yang tinggi, iklim yang tidak menarik, lingkungan masyarakat yang tidak menyenangkan, dan pemaksaan (perdagangan budak, perpindahan), semuanya itu dahulu sampai sekarang menimbulkan arus migrasi keluar dari sebuah wilayah. Akan tetapi, volume migrasi karena paksaan ini tidak dapat dibandingkan dengan volume migrasi yang didorong oleh keinginan untuk memperbaiki kehidupannya dalam bidang ekonomi." Butir ketujuh itu terdapat di bagian II halaman 286 undang-undang tersebut.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup> Everett S. Lee, *Teori Migrasi* (Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan Universitas Gadjah Mada, 2000), hlm. 5-6.

<sup>64</sup> *Ibid.*

Faktor ekonomi sangat dominan mempengaruhi orang untuk bermigrasi, meskipun ada alasan-alasan lain yang sebenarnya turut mendorong, yaitu faktor sosial budaya. Dari berbagai studi empirik terhadap beberapa etnis di Indonesia, diperoleh kesan yang pasti bahwa perpindahan sebagian golongan tersebut bukan semata-mata karena kesulitan ekonomi. Bagi orang Bugis, kebiasaam pergi meninggalkan kampung yang disebut "budaya merantau" misalnya, tujuan utamanya bukan ekonomi semata, melainkan disebabkan oleh pengaruh sosial lama yang masih dipertahankan oleh sebagian golongan bangsawan yang kemudian didukung oleh mitos dan sistem kekerabatan masyarakat Bugis.<sup>65</sup>

Pada masyarakat Alabio juga demikian, walaupun tidak seluruhnya faktor tersebut yang mempengaruhi. Secara sosial budaya, di dalam masyarakat Alabio terdapat anggapan bahwa kekayaan hanya dapat diperoleh di negeri orang. Mereka yang hanya tinggal di kampung akan disebut *hayam pipit*, yaitu sejenis ayam yang berbadan kecil yang tidak pernah meninggalkan sarangnya. Anggapan tersebut berlaku dalam masyarakat Alabio sebagai produk budaya yang dipengaruhi oleh lingkungan sosio kultural setempat. Oleh karena, itu mereka senantiasa terdorong untuk *madam*.<sup>66</sup>

Fakta ini hampir serupa dengan laporan Pelly, sebagaimana dikutip Arbain, menjelaskan bagaimana perantau Batak Mandailing memiliki anggapan bahwa daerah rantau merupakan *sahala harajoan* (kerajaan pribadi). "Kerajaan pribadi" di rantau ini dianggap sebagai bagian dari perluasan kampung halaman sehingga migrasi Batak Mandailing dianggap sebagai perluasan wilayah.<sup>67</sup>

---

<sup>65</sup> Suhartoko, "Merantau bagi Orang Wajo", *Hasil Penelitian* (Ujung Pandang: Pusat Latihan Penelitian Ilmu-ilmu Sosial, 1975), hlm. 62.

<sup>66</sup> *Ibid.*, hlm. 23.

<sup>67</sup> Taufik Arbain, *Strategi Migran Banjar* (Yogyakarta, LKiS, 2009), hlm. 110.

Terlepas dari faktor-faktor yang mempengaruhi migrasi, yang jelas bahwa jiwa merantau bagi orang Alabio telah membawa dampak perubahan besar bagi kehidupan mereka. Status mereka sebagai perantau melahirkan sikap kerja keras, hidup sederhana, dan hemat serta tahan banting membawa mereka menjadi orang-orang yang berhasil dan unggul dalam banyak hal, termasuk bidang ekonomi. Dibanding dengan penduduk asli Banjarmasin, yang umumnya tinggal di Kampung Kuin Alalak Utara sekarang,<sup>68</sup> kehidupan ekonominya rata-rata kelas menengah bawah, jauh di bawah kehidupan ekonomi orang-orang Alabio. Boleh jadi karena bukan sebagai perantau, maka kehidupan masyarakatnya terlihat santai, hidup apa adanya, kurang pandai menangkap peluang bisnis, dan tidak gigih berusaha sebagaimana pedagang Alabio.

Mengubah nasib dengan merantau memiliki legitimasi yang kuat dalam agama. Dalam konsep Islam, perpindahan atau migrasi dikenal dengan istilah hijrah.<sup>69</sup> Hijrah adalah peristiwa penting dalam perjalanan sejarah Islam. Dalam sejarah kehidupan Nabi, hijrah merupakan jalan menuju kesuksesan perjuangannya. Dalam sejarah tercatat beberapa kali kaum Muslimin dan Rasulullah hijrah, yang terpenting adalah hijrah ke Thaif, Habsyah, dan Yatsrib.<sup>70</sup>

Dengan hijrah ke Habsyah dan ke Yasrib itu kondisi dan situasi menjadi berubah. Secara sosiologis, Nabi telah beralih dari masyarakat yang menolak Islam kepada masyarakat yang

---

<sup>68</sup> Ketika Pangeran Samudra (Sultan Suriansyah) berkuasa dan menjadi Sultan Banjar pertama yang beragama Islam (1595-1625), ibukota kerajaan ditempatkan di Kuin Banjarmasin. Maka, kota ini menjadi ramai dan penduduk kota inilah yang menjadi cikal bakal penduduk asli Banjarmasin. Lihat Ahmad Basuni, *Nur Islam di Kalimantan* (Surabaya: Bina Ilmu, 1983), hlm. 10.

<sup>69</sup> Perkataan hijrah itu sendiri berasal dari bahasa Arab هجرة-يهاجر-هاجر yang berarti, keluar dari suatu daerah ke daerah lain. Lihat Louis Ma'luf, *Al-Munjid fi al-Lughah wa al-a'lam* (Beirut: Al-Maktabat al-Syariqiyyah, 1986), hlm. 855.

<sup>70</sup> Al-Syaikh Muhammad al-Hudhari Bik, *Nur al-Yaqin fi Sirat Sayyid al-Mursalain* (Semarang Toha Putra, t.t.), hlm. 80.

menerima Islam. Ini berarti hijrah mengubah kehidupan sosial dan ekonomi menjadi lebih baik. Hijrah merupakan titik awal pengembangan Islam. Atas dasar dan fakta sejarah itu hijrah tidak hanya berarti perpindahan Nabi dari Mekah ke Madinah. Hijrah bukan pula berarti karena Nabi takut terhadap ancaman kaum kafir Quraisy. Ada maksud-maksud tertentu atau makna yang hakiki yang terkandung dalam hijrah dimaksud.

Substansi hijrah telah mengajarkan kepada umat manusia agar dapat membangun peradaban dunia. Peradaban dunia yang dibawa oleh Nabi telah membawa dunia Islam kepada ketinggian budi pekerti dan akhlak manusia sebagai khalifah di muka bumi ini.<sup>71</sup>

Peradaban yang telah dibawa Rasulullah tidak hanya berdampak pada kehidupan ritual, akan tetapi mencakup juga bidang ekonomi, sosial, politik, dan sebagainya. Oleh karenanya bangsa Arab pada waktu itu menjadi dikagumi oleh bangsa lain, menjadi bangsa yang maju dan terkenal dan menjadi pusat perkembangan peradaban Islam.<sup>72</sup> Semua itu telah dicontohkan oleh Rasulullah Saw.

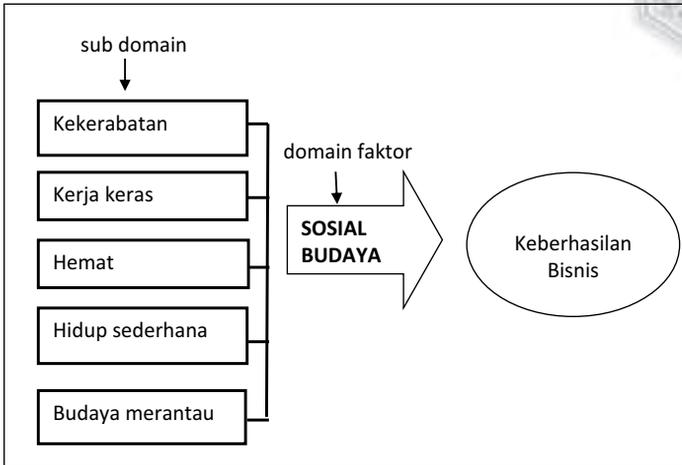
Dengan demikian, apa yang dilakukan oleh orang Alabio tidak ada yang salah, bahkan sesuai dengan konsep hijrah dalam Islam. Faktanya, mereka merasakan kebaikan-kebaikan yang diakibatkan oleh perilaku hijrah atau budaya merantau.

Dengan demikian, beberapa unsur dalam faktor sosial budaya yang mempengaruhi keberhasilan bisnis orang Alabio dapat diringkaskan dalam sebuah skema seperti berikut.

---

<sup>71</sup> Effendi al-Syarqawi, *Filsafat Kebudayaan Islam* (Bandung: Pustaka, 1996), hlm. 5.

<sup>72</sup> Badri Yatim, *Sejarah Peradaban Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 1996), hlm. 24.



Skema Domain Faktor Sosial Budaya

## Faktor Ekonomi

### Ada modal usaha yang cukup

Modal usaha yang cukup menjadi bagian yang berpengaruh dalam keberhasilan berdagang. Modal, dalam aktivitas berdagang orang Alabio, didapatkan dari keluarga. Semua itu diperoleh dengan mudah dan cepat, tanpa prosedur yang berbelit-belit. Semua atas dasar kepercayaan dan keinginan membantu. Hal ini terkait dengan adanya sistem kekerabatan sebagaimana diuraikan terdahulu.

Sangat menarik untuk dibahas ialah pola permodalan pada pedagang Alabio, jika dikaitkan dengan nilai-nilai ekonomi Islam yang terdapat di dalamnya. Ini merupakan temuan penelitian ini, yaitu:

*Pertama*, persoalan yang terkait dengan pengharaman riba<sup>73</sup> yang menjadi salah satu tema sentral dalam kajian

<sup>73</sup> Secara bahasa riba berakar dari kata *raba* yang berarti  *ziyadah* (tambah) dan  *nama >* (tumbuh). Lihat Ahmad Warson Munawwir, *Kamus al-Munawwir* (Yogyakarta: PP Krapyak, 1984), hlm. 504-505. Dari kata *raba* ini derivasinya ada yang menjadi *raba al-rajulu* berarti membungakan uangnya, meminjamkan hartanya dengan bunga, *arba ar-rajulu*, mengambil lebih banyak dari yang ia pinjamkan, *al-murabi*,

ekonomi Islam. Pedagang dan pengusaha Alabio sangat konsen untuk menjauhi perkara riba. Dengan melibatkan diri dalam perilaku *ribawi*, mereka yakin usahanya tidak akan mendatangkan berkah. Jika usaha sudah tidak memiliki berkah, kebangkrutannya hanyalah soal menunggu waktu. Stigma seperti ini tertanam kuat dalam “kepala” para orang tua dan anak-cucu generasi penerus. Tidaklah mengherankan jika kemudian sangat sedikit dari mereka yang berani pinjam uang modal dari bank. Dalam anggapan mereka bank itu identik dengan riba. Oleh karena itu, sedapat mungkin modal diusahakan dari keluarga ataupun teman dekat. Menjauhkan diri dari unsur riba seperti yang dilakukan oleh orang Alabio ialah sesuai dengan ajaran ekonomi Islam.

Riba dilarang oleh Allah Swt. Firman Allah dalam QS. al-Baqarah [2]: 275-276 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ  
مِنَ الْمَسِّ ذَلِكِ بَأْتُهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ  
الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى  
اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾ يَمْحَقُ اللَّهُ  
الرِّبَا وَيُرِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴿٢٧٦﴾

*Artinya: "Orang-orang yang memakan riba, mereka tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kerasukan syaitan"*

---

lintah darat. Riba adalah suatu proses bisnis yang berlaku dengan kewajiban adanya kelebihan dari modal, sama ada kelebihan tersebut ditetapkan di awal perjanjian ataupun ditetapkan ketika si peminjam pada batas waktu yang telah ditetapkan belum memiliki kemampuan untuk mengembalikan piutangnya, sehingga dengan otomatis piutang itu menjadi berlebih dari sebelumnya. Riba dilarang oleh Allah dan Rasul-Nya karena riba telah mengakibatkan penderitaan yang semakin berat bagi para peminjam, di mana si peminjam mengalami kesukaran dan keberatan dalam proses pengembalian utangnya, oleh karena beban riba yang harus ditanggungnya. Lihat Muhammad Zuhri, *Riba dalam Al-Qur'an dan Masalah Perbankan: Sebuah Tilikan Antisipatif* (Jakarta: Rajawali Press, 1997), hlm. 49-50.

## Rahasia Sukses Bisnis Orang 'Halabiu'

*karena menderita sakit jiwa. Keadaan yang demikian itu disebabkan karena mereka berpendapat bahwa transaksi jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya lalu terus berhenti dari mengambil riba, maka baginya apa yang telah diambil dulu dan urusannya diserahkan kepada Allah. Orang-orang yang mengulangi mengambil riba, maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan senantiasa berbuat dosa."*

Riba merupakan "subsistem" ekonomi yang berprinsip menguntungkan kelompok tertentu, tetapi mengabaikan kepentingan masyarakat luas. Al-Qur'an melarang pemilikan harta yang terlarang *zatiahnya* (haram), terlarang cara dan proses memperolehnya dan terlarang pada dampak pengelolaannya jika merugikan pihak lain (ada pihak yang menganiaya atau teraniaya).<sup>74</sup>

*Kedua*, persoalan yang terkait dengan perputaran modal. Modal-modal yang ada di tangan para pedagang Alabio, berputar dengan cepat dalam bentuk investasi barang (sektor riil) sehingga sudah pasti keuntungan yang akan didapat tidak ditentukan oleh bunga dan spekulasi. Sementara investasi dalam ekonomi konvensional sangat ditentukan oleh bunga dan spekulasi. Dua hal inilah yang menjadi faktor pembeda antara fungsi investasi dalam ekonomi Islam dan dan ekonomi konvensional.

Persoalan bunga dan spekulasi secara jelas dilarang dalam Islam. Selain dua hal tersebut, Islam juga melarang atau memberikan sanksi kepada pemegang aset yang tidak produktif. Sanksi tersebut sekurang-kurangnya terkena zakat. Sementara, aset yang diinvestasikan tidak kena zakat. Dengan demikian, secara tegas ditunjukkan bahwa ajaran Islam memberikan motivasi kepada umatnya untuk memilih investasi sebagai alternatif. Selanjutnya dalam ekonomi Islam

---

<sup>74</sup> *Ibid.*

tidak dikenal suku bunga. Keputusan investasi tidak ditentukan oleh suku bunga. *Cost of capital/opportunity* untuk tujuan investasi ditentukan berdasarkan besarnya zakat yang dibayarkan atas dana tersebut.<sup>75</sup>

*Ketiga*, persoalan yang terkait dengan mekanisme usaha dan hubungannya dengan pengelolaan modal. Hal yang dilakukan oleh orang Alabio hampir sama dengan apa yang dilakukan oleh Rasulullah Saw. Jika Rasulullah Saw. membawakan barang jualan janda kaya Siti Khadijah, pedagang Alabio membawakan barang milik pedagang Alabio lainnya dengan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan bersama. Hal yang demikian menjadi dasar bagi munculnya konsep sekarang ini. Di situ ada sistem bagi hasil keuntungan antara pemilik modal (*shahibu al-mal*) dengan pengelola modal (*mudharib*) dengan objek modal tertentu (*ra'su al-mal*). *Pengusaha/pedagang Alabio melakukan mekanisme usaha yang mengandung prinsip-prinsip seperti yang ada dalam sistem mudharabah itu. Dengan sistem itu mereka mengatasi problem permodalan tanpa harus punya modal usaha dari perbankan.*

*Mudharabah* memiliki dua istilah, yaitu *al-mudharabah* dan *al-qiradh* sesuai dengan penggunaannya di kalangan kaum muslimin. Penduduk Irak menggunakan istilah *mudharabah* untuk mengungkapkan transaksi syarikat ini. Disebut sebagai *mudharabah* karena diambil dari kata *dharb* di muka bumi yang artinya melakukan perjalanan yang umumnya untuk berniaga dan berperang, Allah berfirman dalam Q.S. al-Muzammil [73]: 20:

---

<sup>75</sup> Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam* (Yogyakarta: BPFE UGM, 2004), hlm. 180.

... عَلِمَ أَنَّ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَرَضَىٰ وَعَاخِرُونَ يَصْرُبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ  
مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَعَاخِرُونَ يُقْتَلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَأَقْرَعُوا مَا تَيْسَّرَ مِنْهُ

Artinya: "Dia (Allah) mengetahui bahwa akan ada antara kamu orang yang sakit dan orang yang berjalan di muka bumi mencari sebahagian daripada karunia Allah, dan yang lain berperang pada jalan Allah, maka bacalah apa yang mudah daripadanya ... ."

Ada juga yang mengatakan diambil dari kata *dharb* (mengambil) keuntungan dengan saham yang dimiliki. Dalam istilah bahasa Hijaz disebut *qiradh*, karena diambil dari kata *muqaradhah*, artinya penyamaan dan penyeimbangan. Seperti yang dikatakan, تَقَارَضَ الشَّاعِرَانِ artinya dua orang penyair melakukan *muqaradhah*, yakni saling membandingkan syair-syair mereka. Di sini diperbandingkan antara usaha pengelola modal dan modal yang dimiliki pihak pemodal sehingga keduanya seimbang. Ada juga yang menyatakan bahwa kata itu diambil dari *qardh*, yakni memotong. Tikus itu melakukan *qardh* terhadap kain, yakni menggigitnya hingga putus. Dalam kasus ini, pemilik modal memotong sebagian hartanya untuk diserahkan kepada pengelola modal, dan dia juga akan memotong keuntungan usahanya.<sup>76</sup>

Dalam istilah para ulama, *syarikah mudharabah* memiliki pengertian bahwa pihak pemodal (investor) menyerahkan sejumlah modal kepada pihak pengelola untuk diperdagangkan. Mereka berhak mendapat bagian tertentu dari keuntungan.<sup>77</sup> Dengan kata lain, *mudharabah* adalah akad (transaksi) antara dua pihak di mana salah satu pihak menyerahkan harta kepada yang lain agar diperdagangkan dengan pembagian keuntungan yang sesuai dengan

<sup>76</sup> Lihat Ibnu Qudamah, *al-Mughni*, Cet. Kedua, Jilid 7, tahqiq Abdullah bin Abdul Muhsin al-Turki (t.tp.: Penerbit Hajar, 1412 H), hlm. 133, dan Ibnu Utsaimin, *al-Syarh al-Mumti' Ala Zad al-Mustaqni'*, Cet. Pertama, Jilid 4, tahqiq Abu Bilal Abdul Jamal (Kairo Mesir: Penerbit Dar Ibnu al-Haitsam, 1423 H), hlm. 266.

<sup>77</sup> *Ibid.*, hlm. 133.

kesepakatan. Jadi, *mudharabah* adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak di mana pemilik modal (*shahib al-mal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerja sama dengan kontribusi 100% modal dari *shahib al-mal* dan keahlian dari *mudharib*. Perilaku orang Alabio dalam praktik pengelolaan modal sudah sesuai dengan ajaran ekonomi Islam.

Jadi sistem ekonomi Islam mengharuskan bebas dari bunga dalam hal modal. Dalam sistem itu bunga tidak diperkenankan memainkan pengaruhnya yang dapat merugikan pekerja, produksi, dan distribusi.<sup>78</sup> Dengan alasan ini, modal mendapat tempat yang khusus dalam ekonomi Islam. Dalam hal ini, kita cenderung menganggap modal sebagai sarana produksi yang menghasilkan. Bukan sebagai faktor produksi pokok, melainkan sebagai suatu perwujudan tanah dan tenaga kerja sesudahnya.

Studi empirik menyebutkan bahwa modal usaha yang cukup menjadi faktor penentu keberhasilan bisnis. Filippo Osella dan Caroline Osella serta Yadollah Mehralizadeh dan Hossain Sajady menemukan bahwa faktor akses modal yang mudah/cukup menjadi salah satu faktor keberhasilan usaha. Modal menjadi penting untuk mengembangkan bisnis menjadi lebih besar dan kuat. Yadollah menekankan, sebelum merintis usaha, diperlukan dasar atau modal yang cukup dan sumber keuangan yang stabil. Banyak pengusaha gagal karena kekurangan dana, mengalami masalah dalam aliran uang, serta pendapatan yang tak menentu. Yang berbeda dari penelitian ini dengan penelitian Yadollah adalah bahwa jika faktor modal yang dipersyaratkan oleh Yadollah adalah modal yang cukup, maka pedagang Alabio menambahkan syarat lainnya, yaitu harus bersih dari kontaminasi unsur riba.

---

<sup>78</sup> M.A. Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, terj. M. Nastangin (Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf, 1995), hlm. 59.

## Punya pengalaman/keahlian

Faktor pengalaman/keahlian menjadi sangat penting untuk mencapai keberhasilan bisnis. Pengalaman dan keahlian adalah dua kata yang biasanya saling terkait. Keahlian biasanya lahir dari pengalaman.

Keahlian dalam dunia dagang lebih bernuansa seni (*art*). Seni ini tidak diperoleh dari sekolah yang mengajarkan teori-teori, melainkan hasil dari pengalaman praktis. Dimensi ini tidak diwarisi dalam waktu yang singkat, tetapi melewati proses enkulturasi yang panjang. Dalam tradisi enkulturasi seni dagang, orang Alabio menularkannya sejak dini.

Adanya pengalaman dan keahlian ini mirip dengan perantau Minang. Sebelum mengelola usaha sendiri, mereka belajar dari pengalaman, yaitu jatuh bangun dalam berusaha. Dari situ mereka tahu seluk-beluk berusaha. Pepatah Melayu mengatakan: "Elok kerja karena tahu. Kalau kerja merab-raba, kerja yang elok jadi celaka". Setelah menghayati dan menjalani semua ini dengan serius dan fokus, baru mereka berhasil.<sup>79</sup>

Jika dilihat dari sejarah Nabi Muhammad Saw., beliau juga sudah dilatih berdagang semenjak kecil, sejak paman beliau Abu Thalib membawanya ikut berdagang ke negeri Syam. Saat itu beliau berusia 12 tahun. Dari pengalaman itu, Nabi Muhammad Saw. kemudian menjadi seorang wirausahawan yang mandiri. Beliau melakukan perdagangan di kota Mekah ketika usaha dagang pamannya bangkrut. Beliau berdagang dengan berbekal kerajinan, kepercayaan, dan kejujuran (*shiddiq*), kecerdasan (*fathanah*), bertanggung jawab setia pada janjinya (*amanah*), menyampaikan berita ataupun peringatan (*tabligh*). Sifat sifat ini seharusnya menjadi landasan moral bagi perilaku wirausaha dalam menjalankan usahanya. Dengan berbekal sifat sifat tersebut, beliau mudah menjalin kerja sama dengan para pemilik

---

<sup>79</sup> Muarif, *Rahasia Sukses*, hlm. 113.

modal. Salah satunya ialah Khadijah yang menawarkan kerja sama perdagangan dengan sistem bagi hasil. Kepandaian Nabi Muhammad Saw. dalam menjalankan usaha telah memberikan hasil yang memuaskan. Tidak satu pun usaha yang dilakukannya mendatangkan kerugian.

Nabi Muhammad Saw. menjalankan usahanya selama dua puluh tahun. Beliau berdagang sampai ke Yaman, Syiria, Busra, Iraq, Yordania, dan kota-kota perdagangan di Jazirah Arabia.<sup>80</sup> Reputasi Nabi Muhammad Saw. dalam bisnis dilaporkan juga oleh Muhaddits Abdul Razzaq. Saat Nabi belum memiliki modal, beliau membawa dagangan orang lain dengan perjanjian bagi hasil.<sup>81</sup> Akhirnya, Khadijah mengangkat beliau sebagai orang yang ditugasi untuk memegang atau mengelola perdagangannya ke pusat perdagangan Habsyah di Yaman.<sup>82</sup> Singkat kata, Nabi Muhammad Saw. memiliki kompetensi melebihi apa yang dimiliki orang kebanyakan.

Beberapa studi empirik menunjukkan bahwa pengalaman dan keahlian menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan bisnis. Diego Liechti, *et al.*,<sup>83</sup> serta Yadollah Mehralizadeh dan Hossain Sajady, menyimpulkan bahwa keahlian dan latar belakang manajerial dan kemampuan pribadi sangat berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis.

Para pengusaha/pedagang Alabio juga menjadikan pengalaman dan keahlian ini sebagai basis utama pengembangan bisnis, meniti bisnis dengan perlahan tetapi pasti. Mereka tidak pernah ragu untuk melangkah, namun semuanya tetap penuh perhitungan. Tuntutan pengalaman

---

<sup>80</sup> *Ibid.*, hlm. 17.

<sup>81</sup> Muhaddit Abdul Razzaq, *Encyclopedia of Seerah*, Vol. II (London: The Muslim Schools Trust, 1982), hlm. 297.

<sup>82</sup> Abul A'la Maududi, *Tafhim Al-Qur'an*, Vol. IV (Karachi: The Islamic Foundation, 1988), hlm. 475-476.

<sup>83</sup> Diego Liechti, *at. al.*, "What matters more for entrepreneurial success: Skills, personality, or luck?", March 18, 2008, <http://ssrn.com/abstract=1364036>.

dan modal keahlian membawa mereka menjadi pengusaha/pedagang yang berhasil.

### **Manajemen keuangan yang baik (*apik*)**

Orang Alabio memiliki kemampuan manajemen keuangan yang baik (*apik*). Di samping itu, mereka juga memiliki kemampuan manajemen mengelola karyawan dengan baik.

Dalam ajaran ekonomi Islam, konsep yang paling relevan bagi persoalan manajemen dan konsep tentang seorang manajer adalah doktrin “kekhalfahan”. Surat al-Baqarah [2]: 30 melukiskan konsep khalifah itu sebagai berikut: “Dan tatkala Tuhanmu berfirman kepada para malaikat: “Aku akan mengangkat seorang pengelola di bumi.” Maka mereka berkomentar: “Mengapa engkau hendak menempatkan seorang pengelola yang akan membuat kerusakan dan menumpahkan darah? Padahal, kami senantiasa mensucikan Engkau dan memujimu?” Maka Ia berfirman: “Sesungguhnya Aku tahu tentang apa yang tidak kamu ketahui.”<sup>84</sup>

Penafsiran dari sudut manajemen akan merefleksikan pengertian bahwa yang disebut sebagai “khalifah” itu tidak lain adalah seorang manajer sumber-sumber kehidupan di bumi. Hal ini dapat dikaitkan dengan Q.S. Hud [11]: 61 yang artinya: “Dia telah menciptakan kamu dari tanah dan akan menjadikan kamu pemakmur bumi.” Dengan mempergunakan pendekatan analogis (*qiyas*), maka sebenarnya seorang manajer dapat disebut sebagai khalifah karena seorang manajer bertugas menggantikan peranan pemilik modal atau pemegang saham atau pengelola keuangan dalam aktivitas bisnis.<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup> Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi*, hlm. 100-103.

<sup>85</sup> *Ibid.*

Kualitas lain dari seorang khalifah adalah “mengambil keputusan di antara manusia, dengan cara yang benar” (Q.S. Shad [38]: 26). Seorang manajer pada dasarnya adalah seorang yang pekerjaan pokoknya mengambil keputusan dari waktu ke waktu, dari masalah finansial ataupun tenaga kerja. Salah satu prinsip yang terpenting dalam pengambilan keputusan dalam Islam adalah prinsip musyawarah. Pelaksanaan perintah “*wa amruhum syura bainahum*” (Q.S. Ali Imran [3]: 159 dan Q.S. Asy-Syura [42]: 38) akan membawa kepada upaya untuk selalu melakukan inventarisasi tentang masalah-masalah bersama untuk dipecahkan di antara mereka yang berkepentingan dalam soal itu. Prinsip memecahkan masalah bersama ini bisa melahirkan berbagai teori semacam “teori manajemen partisipatif” yang dirintis oleh Mary Follet.<sup>86</sup>

Lebih spesifik dalam dunia bisnis, seorang pengelola bisnis dituntut untuk memiliki kemampuan manajemen keuangan yang baik, karena ia adalah salah satu kunci dari keberhasilan bisnis itu sendiri. Para pebisnis etnik Cina juga memiliki keahlian manajemen keuangan itu. Di antara prinsip bisnis ala Tao Chu Kung adalah: cermati semua catatan pembukuan (*account*) dengan baik, dan periksa dengan cermat catatan pengeluaran dan penghasilan.<sup>87</sup>

Studi empirik juga menunjukkan bahwa kemampuan manajemen menjadi salah satu faktor keberhasilan bisnis. Studi Cynthia Benzing *et al.*, Filippo Osella dan Caroline Osella<sup>88</sup>, Cynthia Benzing *et al.*,<sup>89</sup> Benjamen Osayawe Ehigie

---

<sup>86</sup> *Ibid.*

<sup>87</sup> Bob Widyahartomo, *Bangkitnya*, hlm. 56.

<sup>88</sup> Filippo Osella dan Caroline Osella, “Muslim Entrepreneurship in Public Life between India and the Gulf: Making Good and Doing Good”, *Journal of the Royal Anthropological Institute (N.S.)*, 2009, hlm. 202-221.

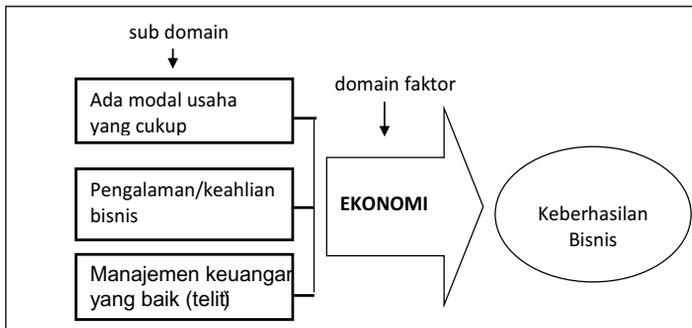
<sup>89</sup> Cynthia Benzing, *et al.*, “Entrepreneur in Turkey: A Factor Analysis of Motivation, success Factors, and Problems”. *Journal of Small Business Management*, Januari 2009, hlm. 471.

## Rahasia Sukses Bisnis Orang 'Halabiu'

dan Ugonma Eme Umoren<sup>90</sup>, Yadollah Mehralizadeh dan Hossain Sajady<sup>91</sup>, menemukan bahwa faktor kemampuan manajemen keuangan menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan bisnis. Penelitian dilakukan secara terpisah, masing-masing berlangsung di Pakistan, Kerala (India), Nigeria, dan Ahfaz.

Bedanya, manajemen keuangan di dalam temuan di atas menggunakan manajemen keuangan modern (penggunaan komputer dan lain-lain), sedang pengusaha/pedagang Alabio menggunakan manajemen keuangan yang sangat tradisional (penggunaan penghitungan dengan "jarimatika" dan buku catatan manual). Namun demikian, mereka tetap sama-sama bisa mencapai keberhasilan usaha.

Dengan demikian, rincian mengenai domain faktor ekonomi dapat digambarkan sebagai berikut.



**Skema Domain Faktor Ekonomi**

<sup>90</sup> Benjamin Osayawe Ehigie dan Ugonma Eme Umoren, "Psychological Factors Influencing Perceived Entrepreneurial Success Among Nigerian Women in Small-Scale Business", *Journal of International Women's Studies*, Vol 5#1, November 2003.

<sup>91</sup> Yadollah Mehralizadeh dan Hossain Sajady, "A study of factors related to successful and failure of entrepreneurs of small industrial business with emphasis on their level of education and training", 2007, <http://ssrn.com/abstract=902045>.

## Faktor Psikologis

Faktor psikologis, yang oleh Sri Edi Swasono disebut faktor “x”, dalam ranah faktor produksi (di samping *land, labour, capital*, dan *skill*) menjadi faktor yang sangat signifikan dalam ilmu ekonomi. Faktor x tersebut berupa “tenaga dalam” yang dapat mendorong terwujudnya empat faktor produksi. Dengan demikian, “tenaga dalam” itu menjadi faktor yang sangat penting. Tenaga dalam ini adalah faktor psikologis.<sup>92</sup>Faktor psikologis dalam uraian ini menggambarkan suasana kejiwaan para pedagang Alabio yang gejala-gejalanya terwujud dalam tindakan. Gejala-gejala ini diperoleh peneliti melalui wawancara dan observasi, di samping melalui informasi dari berbagai pihak. Elemen-elemen faktor psikologis itu sebagaimana dapat diuraikan sebagai berikut.

## Komitmen

Pedagang/pengusaha Alabio adalah orang-orang yang memiliki komitmen yang kuat untuk berhasil, tidak akan berhenti sebelum mencapai hasil yang diinginkan.

*Commitment* (dari bahasa Latin: *committere, to connect, entrust-the state of being obligated, or emotionally impelled*) adalah keyakinan yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga mengekang seluruh hati nuraninya dan kemudian menggerakkan perilaku menuju arah tertentu yang diyakininya. Dalam komitmen tergantung sebuah tekad keyakinan, yang melahirkan bentuk vitalitas yang penuh gairah. Mereka yang memiliki komitmen tidak mengenal kata menyerah. Komitmen adalah soal tindakan, keberanian, kesungguhan, dan kesinambungan.<sup>93</sup> Komitmen sangat diperlukan dalam proses meraih keberhasilan.

---

<sup>92</sup> Sri Edi Swasono, “Pencerahan Tentang Kewirausahaan” dalam Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian* (Jakarta: Gramedia, 2003), hlm. ix.

<sup>93</sup> Muhammad Jakfar, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam* (Malang: UIN Malang Press, 2007), hlm. 70.

Dalam ungkapan bahasa bisnis Islam, komitmen adalah sifat “istiqamah”, yaitu kemampuan untuk bersikap taat asas, pantang menyerah, dan mampu mempertahankan prinsip dalam situasi dan keadaan apapun, serta mampu mengendalikan diri dan mengelola emosinya secara efektif.<sup>94</sup> Dengan sifat ini, si pedagang memiliki sifat tahan banting dalam menjalani aktivitas perdagangannya. Dengan komitmen ini, mereka juga “istiqamah” dalam menekuni usaha perdagangan hingga akhirnya benar-benar berhasil.

Hal ini sejalan dengan ajaran agama, bahwa siapa yang ingin usahanya berhasil, maka ia harus berusaha secara sungguh-sungguh, apa yang sudah dicita-citakan mestilah direalisasikan dengan penuh komitmen, semangat, dan kemampuan keras. Seseorang tidak akan berubah nasibnya ke arah yang lebih baik kecuali orang itu sendiri berusaha mengubahnya (Q.S. al-Ra’ad [13]: 11).

Hasil studi empirik menyebutkan bahwa komitmen merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan bisnis. Richard L Warms,<sup>95</sup> Young-Ho Nam dan James I Herbert,<sup>96</sup> Benjamin Osayawe Ehigie and Ugonma Eme Umoren,<sup>97</sup> Shaker A. Zahra, *et al*,<sup>98</sup> menyimpulkan bahwa faktor keseriusan dan komitmen merupakan salah satu penentu keberhasilan bisnis. Dalam penelitian Richard, keseriusan diartikan sebagai

---

<sup>94</sup> *Ibid.*

<sup>95</sup> Richard L. Warms, “Commerce and Community: Paths to Success for Malian Merchants”, *African Studies Review*, Volume 37, Number 2 (September 1994), hlm. 120.

<sup>96</sup> Young-Ho Nam dan James I Herbert, “Characteristics and Key Success Factors in Family Business: the Case of Korean Immigrant Business in Metro-Atlanta”, *Family Business Review*, Vol. XII, No. 4, Desember 1999.

<sup>97</sup> Benjamin Osayawe Ehigie dan Ugonma Eme Umoren, “Psychological Factors Influencing Perceived Entrepreneurial Success Among Nigerian Women in Small-Scale Business”, *Journal of International Women’s Studies*, Vol. 5#1, Nov 2003.

<sup>98</sup> Shaker A. Zahra, *et al.*, “Culture of Family Commitment and Strategic Flexibility: The Moderating Effect of Stewardship”, *Journal Entrepreneurship Theory and Practice (ETP)*, Baylor University, November 2008.

kesungguhan dan ketulusan dalam bekerja. Para pedagang Malia dianggap sebagai orang yang serius.

Young-Ho Nam<sup>99</sup> yang mengeksplorasi faktor-faktor kunci keberhasilan bisnis imigran Korea di Metro-Atlanta menyimpulkan bahwa salah satu kunci sukses bagi mereka adalah kesungguhan hati, di samping rajin, kerja keras, dan jujur.

Kesungguhan hati/komitmen dalam penelitian Benjamen dibagi menjadi dua, yaitu komitmen kerja dan komitmen bisnis. Komitmen kerja adalah keadaan ketika kita merasa berkewajiban atau terdorong secara emosional untuk bekerja. Komitmen bisnis akan mempengaruhi sukses tidaknya bisnis karena menentukan jumlah jam kerja, ketekunan dan tingkat kecakapan. Selanjutnya, Shaker menyimpulkan bahwa komitmen pada bisnis yang dimiliki anggota keluarga akan berkontribusi pada identitas organisasi secara kuat. Perusahaan keluarga dan pekerja lalu dapat membangun hubungan yang langgeng.

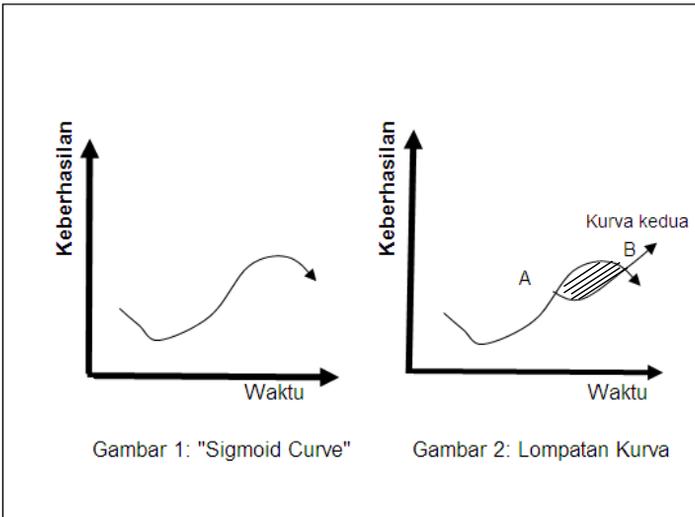
### **Sabar dan pantang menyerah**

Orang Alabio adalah orang yang sabar dan pantang menyerah, dalam segala situasi dan keadaan sulit. Arie de Geus menandakan bahwa sebuah bisnis pada dasarnya seperti makhluk hidup: lahir, kanak-kanak, remaja, dewasa, tua, dan mati. Setelah menjadi tua, sebagian besar bisnis tentu tidak bisa menghindari dari "penyakit tua" tersebut. Ia bergerak lamban, kurang darah, tidak bersemangat, renta, dan kusam, yang dalam bisnis disebut krisis. Untuk keluar dari krisis dibutuhkan energi yang cukup besar, kesabaran, dan kerja yang tidak mengenal lelah, pantang menyerah, dan cara berpikir yang sama sekali baru. Menurut Charles Handy, perjalanan bisnis mengikuti siklus hidup dari kemunculannya

---

<sup>99</sup> Young-Ho Nam dan James I Herbert, "Characteristics and Key Success Factors in Family Business: the Case of Korean Immigrant Business in Metro-Atlanta", *Family Business Review*, Vol. XII, No. 4, Desember 1999.

sampai kehancurannya, seperti kurva S (belokan huruf S yang tertidur) atau *Sigmoid Curve*. Agar bisnis tidak hancur, maka sebelum berbelok menurun sebuah bisnis harus melompat ke kurva kedua.<sup>100</sup> Hal itu dapat dilihat melalui kurva berikut.



### Kurva Lompatan Sukses

Lompatan kurva bahwa periode berarsir di bawah puncak adalah masa-masa sukar, karena orang harus berjuang keras untuk mempertahankan apa-apa yang terbaik dari masa lalu sambil bereksperimen dengan yang baru. Perlu diketahui, hasil-hasil penelitian menemukan bahwa saat terbaik untuk melompat dari kurva satu ke kurva dua atau melakukan perubahan idealnya bukan pada saat mengalami krisis. Lompatan yang terbaik justru seharusnya pada saat usaha mengalami kejayaan. Karena pada masa itulah sebenarnya pelaku bisnis mempunyai rasa percaya diri dan sumber daya yang besar.<sup>101</sup>

<sup>100</sup> Mas'ud Chasan, *Sukses Bisnis Modal Dengkul* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 15-16.

<sup>101</sup> *Ibid.*

Teori di atas dapat membantu menjelaskan bagaimana kemudian orang-orang Alabio, dengan kesabaran dan pantang menyerah serta ide-ide baru mereka, dapat melakukan ekspansi bisnis yang mulanya hanya sebagai pedagang kain konveksi di pasar, kemudian bisa mengembangkan usahanya di sektor perhotelan, perumahan, minimarket, ekspedisi, apotik, dan lain-lain (lihat data tabel 4.9 tentang kategori informan menurut barang/jasa yang dijual/dibisniskan).

Sabar intinya tahan uji, terutama di saat-saat sulit, atas dasar pikiran yang jauh ke depan. Sabar sangat diperlukan dalam menjalankan pekerjaan yang berkaitan dengan dunia sosial, karena di dalamnya selalu terjadi interaksi antarmanusia dengan karakter yang berbeda-beda. Analog dengan itu, kesabaran sangat diperlukan dalam berdagang.

Dalam agama, sabar itu banyak macamnya, ada sabar dalam beribadah (*al-shabru fi al-'ibadah*), sabar dalam menghadapi musibah (*al-shabru 'inda al-mushibah*), dan sabar dalam berusaha, berjuang, atau berjihad (*al-shabru fi al-jihad*).<sup>102</sup>

Dengan bekal kesadaran dan ilmu agama yang memadai, pedagang Alabio sejak awal sudah menyadari bahwa usaha dagang yang mereka jalani tidak selalu mulus. Jadi, mereka akan berusaha untuk selalu sabar menjalaninya. Pedagang Alabio memiliki sifat ini, sehingga mereka tahan uji dalam menghadapi berbagai tantangan dan persaingan yang semakin ketat. Kalau banyak pedagang lain angkat tangan menghadapi berbagai tantangan, pedagang Alabio tetap eksis, bertahan, dan berkembang. Pada akhirnya mereka dapat keluar dari berbagai kesulitan dalam berdagang dan rata-rata mereka meraih keberhasilan.

---

<sup>102</sup> Ali Usman, et al., *Pola Pembinaan Akhlak Mulia* (Bandung: Dipongoro, 1999), hlm.104.

## Inovatif

Orang Alabio adalah orang yang inovatif dan kreatif. Dua hal itu dibutuhkan sekali dalam meraih keberhasilan bisnis. Dalam teori kewirausahaan, inovatif adalah salah satu sikap yang dapat mengkonstruksi keberhasilan usaha. Kegiatan yang penuh semangat dan berdaya cipta disebut kegiatan inovasi. Menurut Drucker, inovasi adalah alat spesifik kewirausahaan. Inovasi adalah tindakan yang memberikan sumber daya kekuatan dan kemampuan baru untuk menciptakan kesejahteraan. Memang, menciptakan sumber daya sampai orang menemukan manfaat dari sesuatu yang terdapat di alam, sehingga memberinya nilai ekonomis.<sup>103</sup>

Inovasi dan kewirausahaan, menurut penelitian yang dilakukan Zhao,<sup>104</sup> berhubungan secara positif satu sama lain dan membantu organisasi untuk berkembang subur. Kewirausahaan dan inovasi bersifat saling melengkapi dan menjadi kombinasi dari dua elemen yang sangat vital terhadap keberhasilan dan keberlanjutan organisasi dalam lingkungan yang dinamis dan berubah.

## Keberanian mengambil risiko

Orang Alabio adalah orang yang berani mengambil risiko. Karakter sifat berani mengambil risiko diperlukan sekali dalam meraih keberhasilan bisnis. Istilah *entrepreneur*, pada mulanya mengandung arti yang terbatas. Bermula dari tulisan Cantillon, dalam bukunya, *Essai sur la Nature du Commerce* yang terbit tahun 1955, yang dimaksud sebagai wirausaha adalah *pedagang* atau *saudagar*.<sup>105</sup> Kualitas mental yang secara khusus dimilikinya dan menjadikannya manusia unggul,

---

<sup>103</sup> Mas'ud Chasan, *Sukses Bisnis*, hlm. 60.

<sup>104</sup> Fang Zhao, "Exploring the Sinergy between Entrepreneurship and Innovation". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Vol. 11, No. 1, 2005.

<sup>105</sup> Maurice Dobb, "Entrepreneur", dalam *Encyclopaedi of Social Science*, Vol. 5-6, (New York: International Publishers Co., 1948), hlm. 558.

khususnya dalam membeli dan menjual barang, adalah keberanian mengambil risiko.

Seorang wirausaha dituntut berani menanggung segala risiko, baik risiko kerugian, bangkrut, atau risiko lainnya. Penyakit takut rugi atau bangkrut sudah menjadi momok bagi para wirausaha pemula. Perlu diingat bahwa dalam bisnis hanya ada dua pilihan, yakni untung atau rugi. Artinya, bisnis yang dijalankan pasti mengandung risiko untung dan rugi. Oleh karena itu, seorang wirausaha harus berani menanggung risiko sebesar dan seberat apapun. Ada teori mengatakan bahwa "semakin besar risiko yang dihadapi, semakin besar peluang untuk maju dan meraup keuntungan".<sup>106</sup> Analog dengan itu, seorang wirausaha harus siap untuk rugi, kalau ia ingin berhasil, dengan kemampuan dasarnya keberanian mengambil risiko.

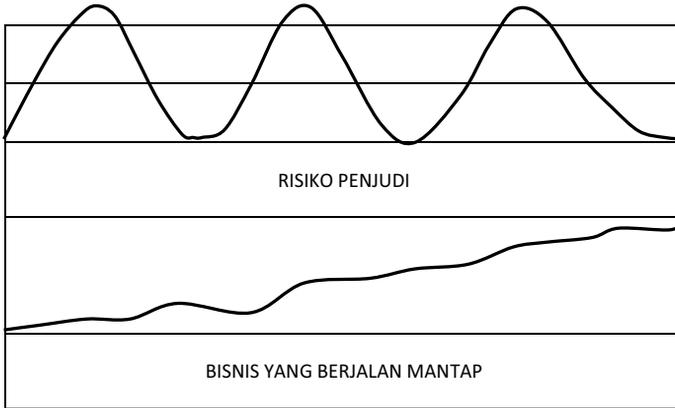
Dunia bisnis mengandung banyak unsur yang tidak dapat dipastikan, namun bisa diminimalkan. Seorang wirausaha memiliki peranan untuk mengambil keputusan-keputusan penting untuk mengatasi persoalan bisnis di tengah-tengah keadaan yang tidak bisa pasti. Di sanalah dia akan berhadapan dengan risiko-risiko. Pengambilan risiko dalam bisnis, jelas berbeda dengan pengambilan risiko dalam perjudian. Secara analitis perbedaan itu sangat penting; para penjudi tidak memiliki kendali terhadap hasil kegiatan mereka, kecuali jika mereka berbuat curang. Adapun wirausaha dapat memengaruhi kendali melalui tindakan-tindakannya, apakah keputusan yang diambil itu pada akhirnya akan berhasil atau gagal. Menurut Bondan Winarno, bila seorang penjudi merasa dirinya berada di sisi kemenangan, mulai melipatgandakan taruhannya. Dalam bisnis, orang tidak melakukan hal itu. Kaum pebisnis memikirkan matang-matang setiap langkah yang akan diambil. Hanya karena asumsi atau pengetahuan

---

<sup>106</sup> Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006), hlm. 10.

yang belum lengkap yang kadang-kadang berada dalam situasi untung-untungan.<sup>107</sup>

Dalam *Tactics*, Edward de Bono menggambarkan perbedaan antara risiko penjudi dan kaum bisnis dalam gambar seperti berikut.



**Risiko Penjudi dan Bisnis yang Berjalan Mantap**

Risiko penjudi digambarkan dengan jelas, ia tidak bisa terus-menerus menang, sekaligus tak bisa terus-menerus kalah. Bisnis tidak mengikuti pola ini, karena bisnis menuntut pertumbuhan terus-menerus. Masih menurut Bondan Winarno, dalam bisnis setiap risiko diperhitungkan dan diperbandingkan dengan hasil yang akan dicapai. Pada dasarnya pebisnis yang berhasil adalah orang-orang berani mengambil risiko, tapi sebenarnya ia tidak menyukai adanya risiko itu. Karena itu, ia berusaha mengurangi risiko menjadi sekecil-kecilnya dengan kerja keras dan perencanaan yang matang.<sup>108</sup>

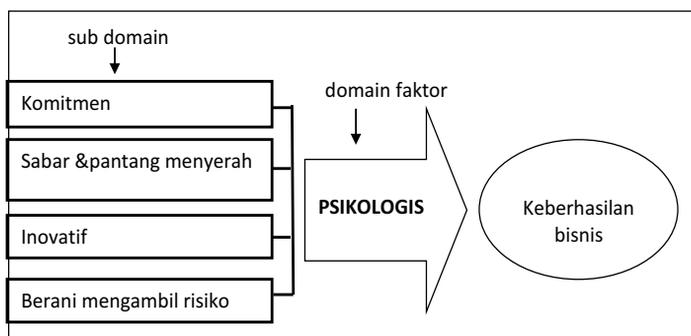
Oleh karena itulah, dalam ilmu ekonomi dan bisnis, lahir ilmu yang disebut dengan Manajemen Risiko. Dalam perspektif ekonomi Islam, manajemen risiko merupakan

<sup>107</sup> Mas'ud Chasan, *Sukses Bisnis*, hlm. 58.

<sup>108</sup> *Ibid.*

landasan sistem yang mengantarkan kepada keberhasilan sebuah kegiatan ekonomi. Dengan manajemen risiko, pelaku ekonomi dapat memperhitungkan keuntungan yang akan diperoleh dan risiko kerugian yang mungkin akan diderita. Kegiatan ekonomi yang dilakukan hendaknya dibangun di atas landasan "keuntungan dan kerugian ditanggung bersama (*profit and loss sharing*)".<sup>109</sup>

Jika diringkaskan, domain faktor psikologis tadi dapat digambarkan sebagai berikut.



**Skema Domain Faktor Psikologis**

<sup>109</sup> A. Jazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengantar* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002), hlm. 31.





## BAGIAN KESEBELAS

### PENUTUP

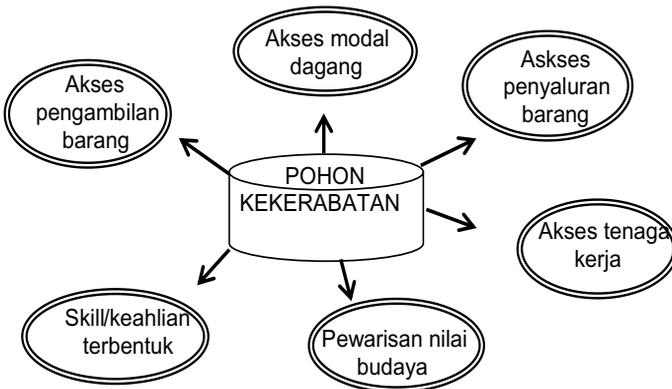
**KEBERHASILAN** bisnis wirausahawan Alabio merupakan reproduksi 5 (lima) faktor yang mempengaruhi, antara lain agama, etika, ekonomi, sosial budaya, dan psikologis. Faktor-faktor tersebut bukan hal yang dapat dipisah-pisahkan karena saling terkait, di samping saling melengkapi.

1. Faktor agama berupa memiliki ilmu dagang sesuai aturan agama, melaksanakan akad dalam transaksi, mengusahakan bisnis yang halal, melaksanakan ibadah shalat lima waktu, menjauhi larangan riba, mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah, serta dorongan berhaji.
2. Faktor etika berupa bersikap jujur, bersikap ramah, bersaing secara sehat, dan memperlakukan pekerja dengan baik.
3. Faktor sosial budaya berupa adanya faktor kekerabatan, kerja keras (*cangkal*), hemat dan menabung, hidup sederhana, dan budaya merantau.
4. Faktor ekonomi berupa adanya modal usaha yang cukup, pengalaman/keahlian yang memadai, dan manajemen keuangan yang baik (*apik*).
5. Faktor psikologis berupa adanya komitmen, sabar dan pantang menyerah, inovatif, dan keberanian mengambil risiko.

Berdasarkan atas analisis mendalam, maka penulis sampai pada kesimpulan bahwa telah menemukan kunci-

kunci utama bagi kesuksesan bisnis yang dapat dilabelkan pada kesuksesan orang 'Halabiu', adalah:

Pertama, faktor kekerabatan berada pada posisi kuat, karena ia menjadi kunci utama bagi keberhasilan bisnis orang Alabio. Hal itu dapat dipahami, karena kekerabatan telah menjadi pilar penyangga berjalan dan berfungsinya faktor-faktor yang lain dengan baik. Berdasarkan analisa itu, maka dapat disimpulkan bahwa kekerabatan adalah "tema kultural" yang dapat dihasilkan oleh penelitian ini. Pewarisan dalam konteks orang Alabio tidak hanya dimaknai sebagai pewarisan bisnis atau harta kekayaan. Di balik itu terkandung makna pewarisan nilai-nilai budaya bisnis yang berlangsung secara terus-menerus dari generasi ke generasi berikutnya. Wadah atau sarana yang paling efektif untuk proses pewarisan itu adalah sistem kekerabatan dan etnisitas sebagai bingkai protektifnya. Dengan cara itu, dapat dibangun "kerajaan bisnis" yang sangat kokoh. Dengan demikian, kekerabatan menjadi faktor penentu bagi keberhasilan orang Alabio seperti ditunjukkan dalam gambar berikut.



Adapun sembilan faktor baru lainnya yang tidak kalah kontribusinya untuk mencapai keberhasilan sebuah bisnis yang menginginkan terpenuhi kebutuhan aspek material dan spiritual secara seimbang. Faktor-faktor tersebut saling

berhubungan antara satu dengan lainnya, bahkan saling melengkapi. Faktor pemilikan ilmu dagang sesuai agama, menjadi landasan utama bagi dapat dijalankannya bisnis sesuai syariat Islam, karena tidak mungkin orang bisa melaksanakan syariat Islam dalam aktivitas jika tidak memiliki ilmu agama itu sendiri.

Adapun faktor-faktor pelaksanaan akad dalam transaksi, pengusahaan bisnis yang halal, penataan larangan riba, penunaian ZIS, dan perlakuan yang baik terhadap pekerja, semuanya mengindikasikan bahwa syariat Islam dalam aktivitas bisnis telah dijalankan dengan baik. Kemudian, pelaksanaan ibadah shalat lima waktu berfungsi sebagai media harmonisasi hubungan hamba dengan Tuhannya, dan dorongan berhaji berfungsi sebagai stimulus untuk mendorong agar manusia muslim melakukan kerja keras, karena tidak ada prestasi yang dapat diraih tanpa adanya kerja keras. Juga, faktor perlakuan yang baik kepada pekerja menjadi faktor yang berkontribusi pada keberhasilan bisnis. Sementara budaya merantau melahirkan etos kerja keras, hemat dan suka menabung. Nilai-nilai yang bersifat keberagaman dan berdimensi budaya ini kemudian diinternalisasi dan dipraktekkan dengan baik dalam wadah kekerabatan. Maka, dapat dikatakan bahwa antara faktor kekerabatan dan faktor-faktor agama serta budaya saling berhubungan bahkan saling melengkapi.

Sebagai implikasinya adalah bahwa pola sistem kekerabatan patut untuk dipertimbangkan sebagai sebuah model pengembangan bisnis islami atau inkubator bisnis islami. Hal itu tidak berlebihan kiranya, karena Rasulullah Saw. pun dalam sejarahnya sering sekali memprioritaskan kalangan kerabat yang harus lebih dahulu diperhatikan, kemudian yang terjauh, dan yang terjauh lagi. Dalam hal pembagian zakat misalnya, kalangan fakir miskin dan keluarga terdekat mendapat skala prioritas untuk menerima zakat. Dengan demikian, nilai-nilai bisnis islami dapat dikembangkan dengan pola sistem kekerabatan.

Selanjutnya yang juga menarik adalah bahwa faktor keberhasilan bisnis sebagaimana ditemukan pada penelitian ini bersifat kolaboratif multifaktor. Secara garis besar tidak hanya disebabkan oleh satu faktor saja; terdapat faktor agama, etika, sosial-budaya, ekonomi, dan faktor psikologis. Faktor-faktor tersebut bukan merupakan hal yang dapat dipisah-pisahkan. Masing-masing memperlihatkan keterkaitan dan kekuatan yang bersifat saling mendorong dan saling berkolaborasi. Hal tersebut tentu memiliki nilai temuan tersendiri. Dengan demikian, suatu fenomena ekonomi tidak dapat dijelaskan oleh satu sudut pandang keilmuan tertentu saja.

Oleh karena itu, temuan ini berimplikasi bahwa ekonomi Islam secara epistemologis harus dikembangkan dengan melibatkan multi disiplin ilmu, ia tidak bisa berdiri sendiri. Sejarah membuktikan bahwa para pemikir Muslim merupakan penemu, peletak dasar, dan pengembang dalam berbagai bidang ilmu. Para pemikir klasik Muslim tidak terjebak untuk mengotak-kotakkan berbagai macam ilmu tersebut seperti yang dilakukan oleh para pemikir saat ini. Mereka melihat ilmu-ilmu tersebut sebagai "ayat-ayat" Allah yang bertebaran di seluruh alam. Dalam pandangan mereka, ilmu-ilmu itu walaupun sepintas terlihat berbeda-beda dan bermacam-macam jenisnya, namun pada hakikatnya berasal dari sumber yang satu, yakni dari Yang Maha Mengetahui seluruh ilmu, Allah Swt.

Para pemikir Muslim memang melakukan klasifikasi terhadap berbagai macam ilmu, tetapi yang dilakukan adalah pembedaan, bukan pemisahan. Intinya tidak ada dikotomi antara ilmu agama dan ilmu-ilmu umum lainnya. Dengan demikian, ilmu ekonomi Islam harus dikembangkan dengan pendekatan multidisipliner.

Hal penting yang bisa penulis ungkapkan dalam penutup ini bahwa ternyata faktor pendidikan formal tidak berkorelasi positif terhadap keberhasilan bisnis. Dengan kata lain,

terdapat hubungan terbalik antara tingkat pendidikan dengan tingkat keberhasilan ekonomi. Kenyataan ini berguna untuk memberikan kritik dan saran kepada pemerintah bahwa ada yang *missing* antara kebijakan program pendidikan Indonesia dengan dunia kerja/ekonomi. Oleh karena itu, pendidikan tinggi selayaknya diarahkan pada upaya-upaya sinergis antara *transfer of knowledge* pada satu sisi dan *transfer of entrepreneurship value* pada sisi lainnya. Penekanan pada hal yang terakhir bertujuan agar sikap kemandirian ekonomi menjadi salah satu barometer keberhasilan suatu proses pendidikan tinggi.





## BAGIAN KEDUABELAS

### DAFTAR PUSTAKA

#### A. Sumber Tertulis

- Abdullah, Irwan, *The Muslim Businessmen of Jatinom: Religious Reform and Economic Modernization in a Javanese Town*, Dutch: University of Amsterdam, 1994.
- Afandi, M. Yazid, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Keuangan Islam*, Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009.
- Aikaeli, Jehovaness, "Improving Competitiveness for SMEs to Harness Available Trade and Investment Opportunities: The Case of Tanzania", a Paper in International Conference on SMEs and International Trade.
- Aliyu, Chika Umar, "Fiqhul Mu'amalat and the Need for Islamic Economics: a Clarification of Misconception," dalam *Journal of Objektive Studies*, 5, 1 (1993).
- Alma, Buchari, *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2000.
- Amin, Ahmad, *Etika*, terj. K.H. Farid Ma'ruf, Jakarta: Bulan Bintang, 1975.
- Anderson, Alistair R., et. al., "Religion as an Environmental Influence on Enterprise Culture The case of Britain in the 1980s", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 6, No. 1, 2000.
- Anshari, Endang Saefuddin, *Agama dan Kebudayaan*, Surabaya: Bina Ilmu, 1981.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Anuraga, Panji, *Dinamika Koperasi*, Jakarta: PT Bina Adiaksara dan PT Rineka Cipta, 2003.

- Arbain, Taufik, *Strategi Migran Banjar*, Yogyakarta: LKiS, 2009.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: Bina Aksara, 1989.
- Ariyachandra, Thilini R. dan Mark N. Frolick, "Critical Success Factors in Business Performance Management-Striving for Success", *Information Systems Management*, 25.
- Aziz, Jamal Abdul, "Interelasi Muamalat dan Ekonomi Islam", dalam *Mukaddimah*, Vol. XIV, No. 24, Januari-Juni 2008.
- Badan Pusat Statistik, "Profil Kemiskinan di Indonesia Maret 2010", *Berita Resmi Statistik* No. 45/07/Th. XIII, 1 Juli 2010.
- Badruddin, "Wirausahawan Muslim Batur Klaten", Disertasi, Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2008.
- Basrowi dan Suandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008.
- Basuni, Ahmad, *Nur Islam di Kalimantan*, Surabaya: Bina Ilmu, 1983.
- Basyir, Ahmad Azhar, *Garis-garis Besar Sistem Ekonomi Islam*, Yogyakarta: BPFE UGM, 1978.
- Bates, Kristin A., Christopher D., F. Carson Mencken, "Family Structure, Power-Control Theory, dan Deviance: Extending Power-Control Theory to Include Alternate Family Forms" *Western Criminology Review*, 4(3), 2003.
- Bekoff, Marc, "Social Play Behaviour: Cooperation, Fairness, Trust, and the Evolution of Morality", *Journal of Consciousness Studies*, 8, No. 2, 2001.
- Benzing, Cynthia, *et al*, "A Regional Comparison of the Motivation and Problems of Vietnamese Entrepreneurs", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 10, No. 1 (2005).

- , "Entrepreneur in Turkey: a Factor Analysis of Motivation, Success Factors, and Problems", *Journal of Small Business Management*, 47, 1, Januari 2009.
- Berger, Peter L., *Tafsir Sosial Atas Kenyataan*, Jakarta: LP3ES, 1990.
- Bik, al-Syaikh Muhammad al-Hud}ari, *Nur al-Yaqin fi Sirat Sayyid al-Mursalin*, Semarang: Toha Putra, t.t.
- Bogdan, Robert C. Biklen Sari Knop, *Qualitative for Education an Introduction to Theory Methods*, Boston, London, Sydney-Toronto: Allyn and Bacon, 1992.
- Boulding, Kenneth E., *Beyond Economics: Essay on Society, Religion and Ethics*, Ann Arbor: University of Michigan, 1970.
- Bourdieu, Pierre, *Distinction: a Social Critique of the Judgement of Taste*, trans. Richard Nice, London: Routledge, 1986.
- Budiono, *Ekonomi Mikro*, Cet. 20, Yogyakarta: BPFPE dan Pustaka Pelajar, 2000.
- al-Bukhari, Muhammad bin Ismail bin al-Mugirah bin Bardizbah, *Shahih al-Bukhari, "Kitab al-Buyu", "Bab al-Syarth"*, Jilid III, Beirut: Dar al-Fikr, 1981.
- Castle, L., *Tingkah Laku Agama, Politik dan Ekonomi di Jawa: Industri Rokok Kudus*, Jakarta: Penerbit Sinar Harapan, 1982.
- Chaniago, A. Arifinal, *et al.*, *Ekonomi 2*, Bandung: Angkasa, 1998.
- Chasan, Mas'ud, *Sukses Bisnis Modal Dengkul*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Choi, Du Sig, *et al.*, "Exploring the components of success for the Korean Chaebols", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 23/5, 2008.
- Chu, Hung Manh, *et al.*, "Ghanaian and Kenyan Entrepreneurship: a Comparative Analysis of Their Motivation, Success Characteristics, and Problems", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 12, No. 3 (2007).

- Constantin, Daniela-Luminita, *et al.*, "Ethnic Entrepreneurship as an Integrating Factor in Civil Society and a Gate to Religious Tolerance: a Spotlight on Turkish Entrepreneurs in Romania", *Journal for the Study of Religious and Ideologies*, 7, 20, Summer 2008.
- Coy, Steven P., *et al.*, "Factors Contributory to Success: a Study of Pakistan's Small Business Owners", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, World Scientific Publishing Company, Vol. 12, No. 2 (2007).
- ad-Darimi, Abdillah bin Abdirrahman bin al-Fadh al-Bahran, *Sunan ad-Darimi*, Juz 2, Madinah: Dar al-Ihya al-Sunnah al-Nabawiyah, t.t.
- Dawud, Abu, *Sunan Abu Dawud*, Juz X, dalam al-Maktabah al-Syamilah, <http://www.islamic-council.com>.
- Diego Liechti, *et al.*, "What Matters More for Entrepreneurial Success: Skills, Personality, or Luck?", March 18, 2008, dalam <http://ssrn.com/abstract=1364036>, diakses 15 November 2009.
- Djuwaini, Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Djamali, R. Abdoel, *Pengantar Hukum Indonesia*, Cet. 3, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1993.
- Dobb, Maurice, "Entrepreneur", dalam *Encyclopaedi of Social Science*, Vol. 5-6, New York: International Publishers Co., 1948.
- Drucker, Peter F., *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, terj. Rusdi Naib, Jakarta: Gelora Aksara Pratama Erlangga, 1994.
- Effendi, Rustam, *Produksi dalam Islam*, Yogyakarta: Magistra Insania, 2003.
- Effendy, Bachtiar, "Pertumbuhan Etos Kewirausahaan dan Etika Bisnis di Kalangan Muslim", *Jurnal Sinergi Kajian Bisnis dan Manajemen*, Vol. 1, No. 1, 1998.
- Egbert, Henrik, "Business Success Through Social Networks?: a Comment on Social Networks and Business Success", *American Journal on Economics and Sociology*, Vol. 68, No. 3, Juli 2009.

- Ehigie, Benjamin Osayawe dan Ugonma Eme Umoren, "Psychological Factors Influencing Perceived Entrepreneurial Success Among Nigerian Women in Small-Scale Business", *Journal of International Women's Studies*, Vol. 5#1, November 2003.
- Ellias, A. dan Ed. E Ellias, *Modern Dictionary English-Arabic*, Kairo: Ellias Modern Publishing House & Co., 1986.
- al-Fairuzabadi, Majduddin, *al-Qamus al-Muhith*, Jilid 4, Beirut: Muassasah ar-Risalah, 2005.
- Gallo, Miguel A. dan Kristin Cappuyns, "Characteristics of Successful Family Businesses", *WP*, No. 542, Februari 2004.
- Geertz, Clifford, *Penjaja dan Raja: Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Kota Indonesia*, terj. M. Supomo, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1998.
- Gellatly, Guy, "Differences in Innovator and Non-Innovator Profiles: Small Establishments in Business Services", *Paper Analytical Studies Branch-Research Paper Series*, No. 143, December 1999.
- Giddens, Anthony, *Sociology*, Third Edition, t.tp.: Polity Press, 1993.
- Gray, Kenneth R., *et. al.*, "Motivations of Maroccoans to be Entrepreneurs", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 11, No. 4, 2006.
- Green, David dan Dean Merrin, *Dari Pramuniaga Menjadi Pengusaha Sukses*, terj. Fitri Mayastuti, Jakarta: Bhuana Ilmu Populer, 2005.
- Haekal, Muhammad Husain, *Sejarah Hidup Muhammad*, terj. Ali Audah, Cet. 12, Jakarta: Litera Antar Nusa, 1990.
- Hapip, Abdul Djebar, *Kamus Banjar Indonesia*, Banjarmasin: Grafika Wangi Kalimantan, 2003.
- Hienerth, Christoph dan Alexander Kessler, "Measuring Success in Family Businesses: The Concept of Configurational Fit", *Family Business Review*; 19, 2, June 2006.

- Ismaun, *Filsafat Ilmu*, Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2004.
- Jakfar, Muhammad, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, Malang: UIN Malang Press, 2007.
- al-Jaziri, Abdurrahman, *Kitab al-Fiqh 'ala al-Mazahib al-Arba'ah*, Jilid III, Beirut: Dar al-Fikr, 1986.
- Jazuli, A. dan Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengantar*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002.
- Jonge, Huub de, *Madura dalam Empat Zaman: Pedagang, Perkembangan Ekonomi, dan Islam: Suatu Studi Antropologi Ekonomi*, Jakarta: PT. Gramedia, 1989.
- Kahf, Monzer, *Ekonomi Islam (Telaah Analitik Terhadap Fungsi Sistem Ekonomi Islam)*, terj. Machnun Husein, Cet. 1, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995.
- Kao, John, *Entrepreneurship, Creativity and Organization*, New Jersey: Prentice, 1989.
- Karim, Adiwarmanto, *Ekonomi Mikro Islami*, Edisi Ketiga, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007.
- Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006.
- Kattsof, Louis O., *Pengantar Filsafat*, terj. Soejono Soemargono, Yogyakarta: Tiara wacana, 1992.
- Knop, Robert, "Success Factors of Strategic Networks of SME", *Paper for the International Conference on Economics and Management of Networks*, Rotterdam, 28-30 June, 2007.
- Koentjaraningrat, *Bunga Rampai Kebudayaan Mentalitas dan Pembangunan*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2002.
- Krauss, Stefanie I., et al., "Entrepreneurial Orientation: a Psychological Model of Success among Southern African Small Business Owners", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 14 (3), 2005.
- Kuntowijoyo, *Budaya dan Masyarakat*, Yogyakarta: Tiara Wacana, 1999.

- Kuran, Timur, "The Economic System in Contemporary Islamic Thought: Intrepretation and Assesment" dalam *International Journal of Middle East Studies*, 18 (1986).
- Lee, Everett S., *Teori Migrasi*, terj. Hans Daeng, Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan Universitas Gadjah Mada, 2000.
- Lewis, Arthur W., *Theory of Economic Growth*, t.tp.: Urvin University Books, 1972.
- Liao, Jianwen, *et al.*, "Environmental and Individual Determinants of Entrepreneurial Growth: an Empirical Examination", *Journal of Enterprising Culture*, Vol. 9, No. 3, September 2001.
- Lin, Carol Yeb-Yun, "Success factors of Small and Medium Sized Enterprises in Taiwan: an Analysis of Cases", *Journal of Small Bussiness Management*, 36, 4, October 1998.
- Lumpkin, G.T. dan Gregory G. Dess, "Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance", *The Academy of Management Review*, Vol. 21, No. 1, January 1996.
- Ma'luf, Louis, *al-Munjid fi al-Lughah wa al-A'lam*, Beirut: Al-Maktabah al-Syariqiyah, 1986.
- Mannan, Muhammad Abdul, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, terj. M. Nastangin, Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- Masyhuri, *Teori Ekonomi dalam Islam*, Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2005.
- Masykuroh, Ely, *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan pada Teori Ekonomi Mikro Islami*, Ponorogo: STAIN Ponorogo Press, 2008.
- Mattew, Miles dan Huberman A. Michael, *Qualitative Data Analysis*, London: Sage Publications, 1984.
- al-Maududi, Abul al-A'la, *Tafhim al-Qur'an*, vol. IV, Karachi: The Islamic Foundation, 1988.

- Mayrhofer, Wolfgang, *et al.*, "The Influence of Family Responsibilities, Career Fields, and Gender on Career Success: an Empirical Study", *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 23, No. 3, 2008.
- McKown, Delos B., *The Classical Marxist Critiquinus of Religion*, The Haque: Martinus Nijhoff, 1975.
- Mehralizadeh, Yadollah dan Hossain Sajady, "a Study of Factors Related to Successful and Failure of Entrepreneurs of Small Industrial Business with Emphasis on Their Level of Education and Training", 2007, dalam <http://ssrn.com/abstract=902045>, diakses tanggal 5 Oktober 2009.
- al-Misri, Jamaluddin Abul Fadl Muhammad bin Mukrim Manzur al-Ansari al-Afriqi, *Lisan al-'Arab*, Lebanon: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2009.
- Moleong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. Ke-6, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1995.
- Muarif, *Rahasia Sukses Orang Minang di Perantauan*, Yogyakarta: Pinus Book Publisher, 2009.
- Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, Yogyakarta: BPFE UGM, 2004.
- , *Metodologi Penelitian Pemikiran Ekonomi Islam*, Cet. 1, Yogyakarta: Ekonesia, 2003.
- Mulawarma, Aji Dedi, "Perkembangan Ekonomi Islam Kontemporer", Orasi Ilmiah disampaikan pada Acara Wisuda Sarjana Universitas Cokroaminoto Yogyakarta, 12 September 2007, di Auditorium RRI Yogyakarta.
- Munawir, S., *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberti, 1999.
- Munawwir, Ahmad Warson, *Kamus Al-Munawwir Arab-Indonesia Terlengkap*, Surabaya: Pustaka Progresif, 1997.
- , *Kamus al-Munawwir*, Yogyakarta: PP Krapyak, 1984.
- Musa, Kamal, *al-Ahkam al-Mu'amalah*, Cet. 1, Beirut: Muassasah Risalah, 1994.

- Nam, Young-Ho dan James I Herbert, "Characteristics and Key Success Factors in Family Business: the Case of Korean Immigrant Business in Metro-Atlanta", *Family Business Review*, Vol. XII, No. 4, Desember 1999.
- Naqvi, Syed Nawab Haider, *Islam, Economics, and Society*, London dan New York: Kegan Paul International, 1994.
- Nasution, Harun, *Teologi Islam, Aliran-aliran Sejarah Analisa Perbandingan*, Jakarta: UI Press, 1986.
- Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, Bandung: Tarsito, 1998.
- Nawawi, Imam, *Syarah Muslim*, al-Maktabah asy-Syamilah Vol. 2, Juz 4, dalam <http://www.islamic-council.com>.
- Nazir, Habib dan Hasanuddin Muhammad, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Editor Ahli Afif Muhammad, Bandung: Kaki Langit, 2004.
- Orvis, Collin and Moore Favid, *The Enterprising*, Michigan: East Lansing, 1964.
- Osella, Filippo dan Caroline Osela, "Muslim Entrepreneurship in Public Life between India and the Gulf: Making Good and Doing Good", *Journal of the Royal Anthropological Institute (N.S.)*, 2009.
- Pemerintah Kecamatan Sungai Pandan, *Kecamatan Sungai Pandan dalam Angka*, Amuntai: BPS Kabupaten HSU, 2008.
- Prawirokusumo, Soeharto, *Peranan Perguruan Tinggi dalam Menciptakan Wirausaha-wirausaha Tangguh*, Jatingor: PIBI-IKOPIN dan FNST, 1997.
- Prihatin, Benedicta, *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologis Kepribadian*, Jakarta: Grasindo, 2003.
- PWI Kalsel, *Hari Pers Nasional VII Tahun 1991*, Banjarmasin: Pemerintah Provinsi Kalsel, 1991.
- al-Qaradawi, Yusuf, *Fiqhu al-Zakat*, Jilid I, Beirut-Libanon: Muassasah ar-Risalah, 1973.
- , *Sistem Masyarakat Islam dalam Al-Qur'an dan Sunnah*, terj. Moh. Nurhakim, Cet. 1, Solo: Citra Islami Press, 1997.

- Qudamah, Ibnu, *al-Mugni*, tahqiq Abdullah bin Abdul Muhsin al-Turki, Cet. Kedua, Jilid 7, t.tp.: Penerbit Hajar, 1412 H.
- Raharjo, M. Dawam, *Etika Ekonomi dan Manajemen*, Yogyakarta: Tiara Wacana, 1990.
- Rahman, Afzalur, *Doktrin Ekonomi Islam*, Jilid I, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- , *Ensiklopedi Muhammad Saw.: Muhammad Sebagai Pedagang*, Bandung: Pelangi Mizan, 2009.
- Rambe, Aspon, "Urbanisasi Orang Alabio di Banjarmasin", *Laporan Hasil Penelitian*, Banjarmasin: Fakultas Ekonomi Universitas Lambung Mangkurat, 1977.
- Razzaq, Muhaddits Abdul, *Encyclopedia of Seerah*, Vol. II, London: The Muslim Schools Trust, 1982.
- Rivai, Veithzal dan Andi Buchari, *Islamic Economics*, Cet. 1, Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Riyanto, Bambang, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: Gadjah Mada Pers, 1993.
- as-Sajistani, Abi Daud Sulaiman bin al-'Asy 'asy, *Sunan Abi Dawud*, Beirut: Dar al-Fikr, 1994.
- Saud, Mahmud Abu, *Khuthuth Raisiyyah fi al-Iqtishad al-Islami: Garis-garis Besar Ekonomi Islam*, terj. Achmad Rais, Jakarta: Gema Insani Press, 1984.
- Shiraeve, E. dan Levy David, *Cross Cultural Psychology: Critical Thinking and Contemporary Applications*, Third Edition, Boston: Pearson Ally & Bacon, 2004.
- Siegel, James T., *The Rape of God*, Berkeley: University of California Press, 1969.
- Sobary, Mohammad, *Kesalehan dan Tingkah Laku Ekonomi*, Yogyakarta: Yayasan Bentang Budaya, 1999.
- Soekanto, Soerjono dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat*, Cet. 4, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1994.
- Steinhoff, Dun dan John F. Burgess, *Small Business Management Fundamentals*, Edisi IV, New York: McGraw Hill, Inc., 1993.

- Stolzt. P. G., *Adversity Quotient: Turning Obstacle into Opportunities*, Toronto Canada: John Wiley & Sons. Inc., 1997.
- Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2007.
- Suhartoko, "Merantau bagi orang Wajo", *Hasil Penelitian, Ujung Pandang: Pusat Latihan Penelitian Ilmu-ilmu Sosial*, 1975.
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Edisi 1, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007.
- Sukardi, "Masalah Kebaruan dalam Penelitian TIP", *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, Vol. 19 (2).
- Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Cet. 1, Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Suryana, *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat, 2003.
- , *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi I, Jakarta: Salemba Empat, 2003.
- Suryanto, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Surabaya: Appolo, 1977.
- Susanto, Adi, *Kewiraswastaan*, Jakarta: Galia Indonesia, 2002.
- Sutamto, *Teknik Menjual Barang*, Jakarta: Balai Aksara, 1977.
- as-Suyuthi, al-Imam Jalal al-Din Abd al-Rahim bin Abi Bakr, *al-Asybah wa an-Nazair fi al-Furu*, Indonesia: Dar al-Ihya', t.t.
- Swasono, Sri Edi, "Kasus Manusia Indonesia dalam Pembangunan", *Jurnal Pustaka*, No. 8. Tahun 11.
- , "Pencerahan Tentang Kewirausahaan" dalam Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*, Jakarta: Gramedia, 2003.
- Swasta, Basu, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberti, 1993.
- Syafei, Rachmat, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2000.

- Syalabi, Muhammad Mushthafa, *al-Madkhal fi al-Ta'rif bi al-Islami wa Qawa'id al-Milkiyyah wa al-'Uqudiyyah*, Cet. 3, t.tp.: Dar al-Ta'lif, t.t.
- Syarqawi, Effendi, *Filsafat Kebudayaan Islam*, Bandung: Pustaka, 1996.
- Tim Multitama Communication, *Islamic Business Strategy For Entrepreneurship*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2006.
- Tim P3EI UII, *Ekonomi Islam*, Edisi I, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Tim Peneliti IAIN Antasari, "Hubungan Antar Paham Keagamaan Muhammadiyah dengan Kegiatan Ekonomi Orang-orang Muhammadiyah Alabio Kalimantan Selatan", *Hasil Penelitian*, Banjarmasin: LPM IAIN Antasari, 1983.
- Tim, *Data Keagamaan Tahun 2009*, Banjarmasin: Kementerian Agama Kalimantan Selatan, 2009.
- Tim, *Data Penyelenggaraan Haji dan Umrah Kota Banjarmasin*, Banjarmasin: Kementerian Agama Kota Banjarmasin, 2010.
- Us'aimin, Ibnu, *al-Syarh al-Mumti' ala Zad al-Mustaqni'*, Cet. 1, Jilid 4, tahqiq Abu Bilal Abdul Jamal, Kairo: Dar Ibnu al-Hais'am, 1423 H.
- Usman, Ali, *et al.*, *Pola Pembinaan Akhlak Mulia*, Bandung: Diponegoro, 1999.
- Usman, Marzuki, "Kewirausahaan dalam Birokrasi Salah Satu Langkah Antisipatif Menghadapi Globalisasi", *Makalah Seminar*, Jatinangor: IKOPIN, 1997.
- Wahyuddin, "Etos dan Perilaku Ekonomi", *Laporan Penelitian*, Banjarmasin: Puslit IAIN Antassri, 2005.
- Warms, Richard L., "Commerce and Community: Paths to Success for Malian Merchants", *African Studies Review*, Volume 37, Number 2, September 1994.
- Wenger, Jay L. dan Terrance D. Yarbrough, "Religious Individuals: Evaluating Their Intrinsic and Extrinsic Motivations at the Implicit Level of Awareness", *The Journal of Social Psychology*, 145 (1), 2005.

- Werhane, Patricia H. dan Laura Dunham, "Moral Imagination: A Bridge Between Ethics dan Entrepreneurship (Working Paper)", *Social Science Research Network Electronic Paper Collection*, dalam <http://papers.ssrn.com>, diakses tanggal 20 November 2009.
- Wiyono, Slamet, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasar PSAK dan PAPSI*, Jakarta: Grasindo, 2005.
- Widyhartomo, Bob, *Bangkitnya Naga Besar Asia (Cina)*, Yogyakarta: Andi, 2004.
- Yakub, Ismail, *Sejarah Ringkas al-Ghazali dalam Ihya' al-Ghazali*, Jilid I, Jakarta: CV Faizan, 1983.
- Yatim, Badri, *Sejarah Peradaban Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 1996.
- az-Zarqa, Mushthafa Ahmad, *al-Fiqh al-Islami fi Tsaubih al-Jadid al-Madkhal li Fiqh al-Ami*, Cet. 1, Jilid I, Damaskus: Muttabi Alif Ba', 1968.
- Zahra, Shaker A., *et al.*, "Culture of Family Commitment and Strategic Flexibility: The Moderating Effect of Stewardship", *Journal Entrepreneurship Theory and Practice (ETP)*, November 2008.
- Zimmener, Thomaz, dan N.M. Scarborough, *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2008.
- Zhao, Fang, "Exploring the Sinergy between Entrepreneurship and Innovation". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Vol. 11 No. 1, 2005.
- az-Zuhaili, Wahbah, *al-Fiqh al-Islami wa 'Adillatuh*, Jild IV, Beirut: Dar al-Fikr, t.t.
- Zuhri, Muhammad, *Riba Bank dalam Al-Quran dan Masalah Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 1997.

## B. Sumber Internet

- <http://gaulislam.com/dekonstruksi-pragmatisme>, diakses tanggal 20 April 2011.
- <http://id.wikipedia.org/wiki/Aset>, diakses tanggal 10 Nopember 2009.
- <http://muhsinhar.staff.umy.ac.id/?p=733>, diakses tanggal 25 November 2009.
- <http://segerhasani.wordpress.com/2008/04/27/ingin>. Diakses tanggal 29 Mei 2010.
- <http://sunatullah.com/tulisan-artikel/nabi-muhammad-saw-penemu-konsep-manajemen-bisnis-modern.html>, diakses tanggal 27 Desember 2009.
- <http://www.indobeasiswa.com>., diakses 5 Desember 2009.
- <http://www.investasibisnis.com/2010/05/entrepreneur-pedagang-profit-bisnis.html>. Diakses tanggal 29 Mei 2010.
- <http://sospol.kemiskinan.com/2010/05/ekonomi-bankdunia.html>, diakses tanggal 10 Juli 2011.
- [http://www.bps.go.id/brs\\_file/kemiskinan-01jul10.pdf](http://www.bps.go.id/brs_file/kemiskinan-01jul10.pdf), 17 Juli 2011.
- [http://id.wikipedia.org/wiki/Perompakan\\_di\\_Somalia](http://id.wikipedia.org/wiki/Perompakan_di_Somalia), diakses pada tanggal 13 Juli 2011.
- Jiwanto, Fahmi Islam, "Haji dan Keberkahan Ekonomi", dalam [http://www.ikadi.or.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=323:haji-dan-keberkahan-ekonomi&catid=43:kajian&Itemid=68](http://www.ikadi.or.id/index.php?option=com_content&view=article&id=323:haji-dan-keberkahan-ekonomi&catid=43:kajian&Itemid=68), diakses tanggal 2 Juni 2010.
- Khan, Sana Aftab, "Tackling Piracy in Somali Waters: Rising Attacks Impede Delivery of Humanitarian Assistance", *UN Chronicle, United Nations Department of Public Information, Outreach Division*, dalam [http://id.wikipedia.org/wiki/Perompakan di Somalia](http://id.wikipedia.org/wiki/Perompakan_di_Somalia), diakses pada tanggal 13 Juli 2011.
- [www.google.quotahajikasel](http://www.google.com/quotahajikasel), diakses tanggal 4 Desember 2010.

### C. Sumber Wawancara

- Wawancara dengan Bapak Ahmad Fithri, S.Ag., agen pakaian anak “Toko Az-Zaki”, Senin 19 Oktober 2009, pukul 10.00 WITA di rumah Jl. Simpang Ulin I RT 15 No. 20 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Muzakkir, agen kain potong, Kamis 22 Oktober 2009, pukul 16.00 WITA di rumah Jl. Ratu Zuleha Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H.M. Hatta, agen konveksi, Kamis 29 Oktober 2009, pukul 12.00 WITA di rumah Jl. Sotoyo S. RT 37 Gang Shaleh No. 8 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Azanuddin, agen konveksi, Ahad 1 Nopember 2009, pukul 17.00 WITA, di rumah, Jl. Ratu Zaleha Gang Haji Asnawi No. 41 RT 18 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Rasyidi, pengusaha showroom jual beli mobil “PT Sinar Motor Showroom”, Selasa 3 Nopember 2009, pukul 09.00 WITA di rumah, Jl. A Yani Km 7.400 Kabupaten Banjar.
- Wawancara dengan Ibu Hj. Mina Radina, pengusaha hotel “Sabrina”, Sabtu 7 Nopember 2009, pukul 11.00 WITA di rumah Jl. Cempaka Besar RT 23 No. 7 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Murhan Baseri, pengusaha jual-beli bahan bangunan “Toko Sejahtera”, Ahad 8 Nopember 2009, pukul 20.00 WITA di rumah Jl. Mahligai Km 7 Kabupaten Banjar.
- Wawancara dengan Ibu Dra Hj. Azmiati, pedagang konveksi, Senin 9 Nopember 2009, pukul 19.30 Wita di rumah Jl. Martapura Lama Km. 6 RT. 4 No. 25 Kabupaten Banjar.
- Wawancara dengan Bapak H. Yunani, pengusaha jual-beli mobil “CV Bunyamin Motor”, Selasa 10 Nopember 2009, pukul 10.00 WITA di rumah Jl. A. Yani Km 7.300 seberang Masjid al-Munawwarah Kabupaten Banjar.

## Rahasia Sukses Bisnis Orang 'Halabiu'

- Wawancara dengan Bapak H. Muhaimin, pengusaha interior/dekorasi "Annisah Gorden", Selasa 10 Nopember 2009, pukul 15.00 WITA di rumah Jl. A. Yani Km 7.200 No. 2 RT 5 Kabupaten Banjar.
- Wawancara dengan Bapak H. Budi Harto, pengembang perumahan "Bunyamin Residence", Kamis 12 Nopember 2009, pukul 11.00 WITA di rumah Jl. A. Yani Km 7.600 Kabupaten Banjar.
- Wawancara dengan Bapak H. Mardiansyah, *General Contractor* dan *Real Estate*, Sabtu 14 Nopember 2009, pukul. 16.00 WITA di rumah Jl. A. Yani Km 7 RT I No. 108 Kabupaten Banjar.
- Wawancara dengan Bapak Drs. H. M. Omar, agen mesin diesel "Orion", Sabtu 14 Nopember 2009, pukul 20.00 WITA di rumah Jl. A. Yani Km 7 RT I No. 54 Kabupaten Banjar.
- Wawancara dengan Bapak H. Yunan, agen mesin diesel "UD Prima Diesel", Kamis 19 Nopember 2009, pukul. 11.00 WITA di rumah Komplek Banjar Indah Permai RT 64 No. 33 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Syahrir Razak, pengusaha hotel "Metro", Selasa 17 Nopember 2009, pukul 10.00 WITA, di rumah Jl. Sotoyo S. No. 26 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Muhammad Suhaimi, agen kain potong "Toko Tiga Tiga", Selasa 17 Nopember 2009, pukul 14.30 WITA di rumah Jl. Mawar No. 16-18 Kelurahan Mawar Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Masruri (Nasru), pengusaha ekspedisi "CV Nasru", Ahad 6 Desember 2009 Pukul 10.00 WITA di rumah Jl. Jok Mentaya RT 17 No. 70 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak Ramliannor, penjual arloji kaki lima, Senin 7 Desember 2009, pukul 10.00 WITA di Pasar Sudimampir I Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak Fahrian, penjual makanan dan minuman/juru parkir, Senin 7 Desember 2009,

- pukul 20.00 WITA di rumah Jl. Mahligai RT I Banjarmasin.
- Wawancara dengan Ibu Hj. Herlina, agen gorden “Toko 99”, Selasa 8 Desember 2009, pukul 11.00 WITA di Toko Jl. Simpang Sudi Mampir II No. 7 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Anwar, penjual barang pecah belah, Ahad 13 Desember 2009, pukul 12.00 WITA di rumah Jl. Simpang Bali RT 15 No. 15 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Ibu Hj. Norsehan, penjual barang kelontong, Rabu 15 Desember 2009, pukul 15.00 WITA di Pasar Pandu Gang Sepakat No. 135 RT 28 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Bachrin Noor, agen sarung, Senin 21 Desember 2009, pukul 14.30 WITA di rumah Jl. Gunung Sari 5 No. 4 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Sabransyah, agen busana muslim, Senin 21 Desember 2009, pukul 20.30 WITA di rumah Jl. Bumi Mas Raya samping Gang Pertiwi 3 No. 43 A RT. 37 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak H. Alfiandi, agen baju koko, Selasa 22 Desember 2009, pukul 10.00 WITA di Pasar Ujung Murung Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak Muhammad Thoha, toko pakaian dewasa, Selasa 22 Desember 2009, pukul 13.00 WITA, di rumah Jl. Sotoyo S. Teluk Dalam No. 5 RT 27 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Bapak Fitriadi, toko pakaian dewasa, Rabu 23 Desember 2009, pukul 17.30 WITA, di rumah Jl. Bumi Mas Raya Komplek Handayani RT 36 RW 05 Kelurahan Pemurus Baru Banjarmasin Selatan.
- Wawancara dengan Bapak H.M. Nur Yasin, SE, agen mesin diesel, Kamis 24 Desember 2009, pukul 11.25 WITA di Toko Jl. P. Samudera No. 127/128 Banjarmasin.
- Wawancara dengan Ibu Hj. Juriah, S.Ag., toko emas “Taisir”, Jum’at 25 Desember 2009, pukul 19.30 WITA di rumah Jl. Pramuka Komplek Rahayu No. 58 Banjarmasin.

*Rahasia Sukses Bisnis Orang 'Halabiu'*

Wawancara dengan Bapak H. Adiansyah, pengusaha apotik,  
Senin 28 Desember 2009, pukul 19.30 WITA di  
rumah Komplek Bunyamin Residence Km 7.600 No.  
7 Kabupaten Banjar.



## **BAGIAN KETIGABELAS**

### **RIWAYAT HIDUP PENULIS**

**DR. MUHAIMIN, S.Ag., M.A.**, lahir di Barabai (HST), tanggal 17 Agustus 1974. Pendidikan formal yang pernah ditempuh penulis adalah: SDN Kambat Utara (lulus 1987); MTsN Jatuh (lulus 1990); MAN Program Khusus (MAPK) Martapura (lulus 1993); S1 Fakultas Syariah IAIN Antasari Banjarmasin Jurusan Muamalat Jinayat (lulus 1997); Diplom 'Am Lembaga Ilmu Pengetahuan Islam dan Arab (LIPIA) Jakarta (lulus 2003); S2 Fakulti Pengajian Islam Jabatan Syariah/Muamalat Universiti Kebangsaan Malaysia (lulus 2007); dan terakhir S3 (Doktor) Ekonomi Islam PPs Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta (lulus 2011).

Riwayat pekerjaan penulis adalah: CPNS/ TMT 1 Maret 1998 Fakultas Syariah IAIN Antasari; PNS/ 1999 Fakultas Syariah IAIN Antasari; Asisten Ahli Madya III/a TMT 2000; Staf Jurusan Muamalat Fakultas Syariah IAIN Antasari; Asisten Ahli III/b TMT 2002; Sekretaris Jurusan Perbandingan Hukum dan Mazhab/Dosen Tetap Fakultas Syariah IAIN Antasari; Lektor III/c TMT 1 April 2004/Dosen Tetap Fakultas Syariah IAIN Antasari; Lektor III/d, TMT 1 Desember 2007/Dosen Tetap Fakultas Syariah IAIN Antasari; Lektor Kepala IV/a TMT 1 April 2014/Dosen Tetap Fakultas Syariah; Sekretaris Prodi S2 Filsafat Islam Pascasarjana IAIN Antasari, dan terakhir Ketua Prodi S2 Hukum Ekonomi Syariah/Dosen Tetap Pascasarjana IAIN Antasari Banjarmasin.

Prestasi dan penghargaan yang pernah diterima adalah Satya Lencana Karya Satya 10 Tahun oleh Presiden Republik Indonesia Bapak Susilo Bambang Yudhoyono, 4 Januari 2009.

Pengalaman organisasi yang pernah dilakoni penulis adalah: Anggota OSIS MAPK Martapura (1990-1993); Ketua I HMI Komisariat Fakultas Syariah IAIN Antasari (1994-1997); Ketua I Senat Mahasiswa Fakultas (SMF) Syariah IAIN Antasari (1994-1997); Anggota Keluarga Alumni Mahasiswa Penerima Beasiswa Supersemar IAIN Antasari (1994-1997); Anggota KORPRI IAIN Antasari Banjarmasin (1998-sekarang).

Karya ilmiah dalam bentuk buku yang pernah dihasilkan penulis, yaitu: *Kitab Al-'Arabiyyah al-Basithah al-Markaz li al-Khidmah al-Lughawiyah bi al-Jami'ah Antasari al-Islamiyyah al-Hukumiyyah*", Penerbit PPB IAIN Antasari 2003 (anggota Tim penulis); Perbandingan Praktik Etika Bisnis Etnik Cina dan Pebisnis Lokal, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2007 (penulis); Peralihan Kekuasaan Presiden (Kajian Hukum Tata Negara), Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2008 (editor); Penyelesaian Sengketa Merek Dalam Sistem Peradilan di Indonesia, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2008 (editor); Husnuzzhan Dalam Perspektif Psikologi, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2008 (editor); Filsafat Ekonomi Islam, Penerbit FSEI PPS UIN Sunan Kalijaga 2008 (editor); Kemitraan Laki-laki dan Perempuan Dalam Wacana Hukum Islam, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2009 (editor); Kekerasan Seksual Dalam Rumah Tangga, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2009 (editor); Filsafat Pendidikan Islam, Penerbit STAI Al-Washliyah Barabai 2009 (editor); Pemikiran Tasawuf Fazlurrahman, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2009 (editor); Nilai-nilai Al-Qur'an Buku Suplemen Kuliah Tafsir di Perguruan Tinggi, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2008 (editor); Beberapa Aspek Tentang Perbankan Syariah, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2009 (editor); Asas-asas Hukum Perjanjian dan Perbandingannya dengan Asas Hukum Perjanjian Islam, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2009 (editor); Penyelenggaraan Pemerintahan di Bidang Agama Dalam Perspektif Otonomi Daerah, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2009 (editor); Buku Ajar Pendidikan Agama Islam untuk Politeknik, Penerbit Ardana

Media Yogyakarta 2010 (editor); Majelis Taklim di Kabupaten Barito Kuala, Penerbit Ardana Media Yogyakarta 2010 (editor); Pemikiran Tasawuf Abu Bakar al-Kalabadziy, Penerbit Ardana Media Yogyakarta 2010 (editor); Tanggungjawab Kolektif Manusia Menurut Al-Qur'an, Penerbit Antasari Press Banjarmasin 2010 (editor); Agama Sebagai Universum Simbolik Kajian Filosofis Pemikiran Peter L. Berger, Penerbit Pustaka Prisma Yogyakarta 2011 (editor); Buku Ajar Metodologi Penelitian Untuk Perguruan Tinggi, Penerbit Ardana Media Yogyakarta 2011 (penulis); Bahasa Arab dan Pembelajarannya Ditinjau dari Berbagai Aspek, Penerbit Pustaka Prisma Yogyakarta 2011 (editor); Pendidikan Dalam Perspektif Al-Qur'an Studi Ayat-ayat al-Qur'an tentang Pendidikan, Penerbit Pustaka Prisma Yogyakarta 2011 (editor); Pembagian Harta Warisan Menurut Hukum Waris Adat Banjar, Penerbit Ardana Media Yogyakarta 2011 (editor); Pemikiran Ibnu Qayyim al-Jawziyyah tentang Riba, Penerbit Pustaka Prisma Yogyakarta 2011 (editor); Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah Dalam Sistem Hukum di Indonesia, Penerbit Pustaka Prisma Yogyakarta 2011 (editor); Praktik Akad Syariah pada Akad Rahn dan Akad Ijarah pada Pegadaian Syariah; dan Perspektif Hukum Islam dan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Penerbit Pustaka Prisma Yogyakarta 2011 (editor).

Karya ilmiah dalam bentuk artikel yang pernah dihasilkan penulis, yaitu: *Taqdim* dan *Ta'khir* dalam Al-Qur'an, artikel Jurnal Khazanah IAIN Antasari Banjarmasin, terbit tahun 2004; *Suluk al-Mu'allim wa Ta'tsiruhu 'ala al-Thullab*, artikel berbahasa Arab dimuat di Jurnal Khazanah IAIN Antasari Banjarmasin, terbit tahun 2005.

Karya ilmiah dalam bentuk makalah yang pernah dihasilkan penulis, yaitu: Variabel-variabel Yang Mempengaruhi Penentuan Kadar Zakat; Kedudukan Sistem Ekonomi Islam Dalam Sistem Ekonomi Besar Dunia lainnya; Islam dan *Welfare State*; Fungsi Uang Dalam Perspektif Ekonomi Islam; Analisis Kurva Keseimbangan Antarpasar; Masalah Utang Luar Negeri

Indonesia dan Alternatif Solusinya Dalam Perspektif Kebijakan Makro Islam; Asuransi Syariah dan Perkembangannya di Dunia Islam; dan Perusahaan pembiayaan Syariah di Indonesia Sebuah Tinjauan Analisis Terhadap Perusahaan Pembiayaan PT. FIF Syariah).

Sedangkan karya ilmiah dalam bentuk penelitian yang pernah dihasilkan penulis, yaitu: *Al-Qiyam al-Tarbawiyah min Khilal Surah Luqman*, *Risalah al-Bahs Diplom 'Am Ma'had al-Ulum al-Islamiyyah wa al-'Arabiyyah bi Indonesiya* (Risalah Diplom Am LIPIA Jakarta); *Studi Perbandingan Antara Hukum Islam Dengan Hukum Positif Tentang Sumpah Sebagai Alat Bukti* (Skripsi S.1); *Amalan Etika Perniagaan Islam (Studi Perbandingan Antara Peniaga Etnik Cina dan Etnik Banjar di Kota Banjarmasin)* (Tesis S.2).

Alamat Rumah penulis: Jl. Mahligai Komplek Mahligai Indah I RT 11 RW 02 Blok F No. 80 Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar Kalimantan Selatan, Hp 081348881126, E-mail: muhaimin@iain-antasari.ac.id, alamat Kantor: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari dan Pascasarjana IAIN Antasari Jl. Ahmad Yani Km 4,5 Komplek IAIN Antasari Banjarmasin Kalimantan Selatan.

Banjarmasin, September 2015

Penulis,



DR. Muhaimin, S. Ag., M.A.