

Sosiologi dan Kepercayaan Masyarakat Banjar (Analisis Perilaku Kontemporer Orang Banjar di Kalimantan Selatan)

**Abdul Sani
Noor Ainah
Ahmad Syadzali**

Fakultas Ushuluddin dan Humaniora IAIN Antasari

This research concerns on the sociology and behavior of Banjar community by applying analysis of anthropological-sociological phenomena approach focused on: how to identify the social phenomena and the emergence of community's symbols of trust in Banjar people sociology? How is the actual relevance between the social behaviors and trusts behind the attitudes, expressions, cultural behaviors of Banjar people in the social life which exists in South Kalimantan? What are the major factors in the emergence of the current behavior in the social life and trusts of Banjar people? Answering the previous questions, it is found that most of the trusts of the people are the people's heritage, besides the new factors related to business and trade behavior of the people. From the findings, it is evident that various trusts and contemporary behaviors of business of Banjar people are influenced by insufficient comprehension of Islamic values and some others because of the effect of the trusts themselves which impact on their social life.

Keywords: Sociology, contemporary behaviors and business

Penelitian tentang Sosiologis dan Prilaku Masyarakat Banjar dengan analisis pendekatan fenomenona antropologis sosiologis memfokuskan pada ;bagaimana idenfikasi fenomena sosial dan pemunculan simbol-simbol kepercayaan masyarakat dalam sosiologis orang Banjar? Bagaimana relevansi aktual antara prilaku sosial dengan kepercayaan di balik sikap, ungkapan, prilaku budaya orang Banjar dalam kehidupan bermasyarakat yang ada di Kalimantan Selatan? Faktor-faktor dominan apa saja sehingga munculnya prilaku mutakhir dalam kepercayaan dan kehidupan bermasyarakat pada orang Banjar tersebut? Menjawab itu diketemukan sejumlah kepercayaan yang sebagian besar adalah warisan leluhur, namun juga ada yang baru terutama terkait dengan prilaku bisnis dan berdagang orang Banjar. Dari temuan jelas bahwa berbagai kepercayaan dan prilaku kontemporer bisnis orang Banjar dipengaruhi oleh kekurang mantapan pemahaman nilai keislaman dan sebagiannya karena pengaruh kepercayaan itu sendiri yang membawa dampak atau efek sosiologis terhadap kehidupan mereka.

Kata Kunci: Sosiologi, perilaku kontemtemporer dan bisnis.

Fenomena perilaku dan kepercayaan orang Banjar akhir-akhir menarik lagi dikaji ulang dalam struktur, hubungan, kekerabatan, kepercayaan dan simbol-simbol yang mencerminkan berbagai kronik secara sosial dan kultural.

Berbagai fenomena dalam hasil jajak observasi dan penelitian pendahuluan penyusunan naskah praproposal dideskripsikan beberapa potret baru baik hubungan prilaku hidup bermasyarakat maupun berbagai

kepercayaan baru yang unik dan langka bahkan memunculkan suatu yang luar biasa dalam konteks sosiologi Banjar.

Gambaran orang Banjar yang cenderung sangat berhasrat menjadi orang kaya dengan berusaha sekuat tenaga menjalani perilaku usaha bisnis yang komunal serta melibatkan jaringan struktur baru di masyarakat, seperti berbagai kasus menarik tentang bisnis voucher (kartu isi ulang gesek) yang menghebohkan sekitar lima tahun lalu dan melibatkan puluhan ribu masyarakat yang berhubungan untuk menjadi orang kaya dengan pekerjaan yang enak tanpa membanting tulang bekerja keras namun mendapatkan keuntungan besar. Ujung-ujungnya perilaku itu, ternyata ada manipulasi bisnis besar yang menimbulkan dampak kerugian ekonomi milyaran rupiah. Baru-baru ini kasus perdagangan intan yang melibatkan Lihan dan jaringannya, dan menjadi heboh fenomenal dalam jaringan perilaku sosial-bisnis yang melibatkan berbagai lapisan sosial, pejabat, tokoh politik, ulama, PNS (PNS guru), ABRI, pedagang, petani bahkan secara struktural melibatkan sejumlah institusi politik, pemerintahan, ormas, kopers tertentu yang begitu luar biasa menggurita, namun ujung-ujungnya, terjadi lagi kasus manipulasi publik dalam bisnis triliunan rupiah. Kasus penipuan berkedok bisnis batubara, emas, bursa saham, koperasi MLM, arisan haji, barang, bahkan konon arisan kawin bagi janda-janda, atau semacam taruhan kawin lebih dari satu, dan taruhan pengusaha kaya dan tokoh politik (bisa anggota dewan) untuk beristeri simpanan dan kawin *sirri* (halal tapi tersembunyi) menjadi silent factual (fakta terselubung) yang hanya orang tertentu saja dalam hubungan pertemanan yang tahu dan hanya menjadi rahasia tidak lazim, dan itu ditelusuri ternyata banyak

benarnya, dalam sejumlah kasus yang cukup menarik dipotret sebagai realitas sosial baru orang Banjar. Belum lagi berbagai perilaku dari anak-anak sekolah, remaja, bahkan kakek-kakek yang dianggap menggeser kultur tentang hubungan pranikah, seks bebas, kriminal remaja, yang dalam salah satu LP di Kabupaten Banjar, sebagian dalam jumlah yang signifikan dihuni anak di bawah umur pada berbagai kasus penyimpangan perilaku sosial.

Dibalik sejumlah fenomena itu, ada kepercayaan baik yang menyertai maupun yang timbul sebagai dampak, misalnya tentang hidup kaya dan serba selebritas menjadi sosok baru yang diyakini dapat menaikkan citra, gengsi bahkan wibawa social. Begitu juga dengan cara-cara meraih kekayaan itu banyak cara dari yang normal aktual dengan usaha bisnis (walaupun kadangkala ada unsur penipuan) sampai muncul kepercayaan klinik, pesugihan, penggunaan jin, penggunaan hal-hal mistis dan gaib menjadi bagian baru dalam fenomena orang kaya Banjar. Kepercayaan lain yang juga menarik ditelisik adalah kemunculan hubungan kekerabatan baru dalam dunia mistik seperti memunculkan bagampiran saudara kembar (*papatlimo pancer* istilah Bahasa Jawa ;Lima Saudara Kembar) yang diyakini mampu mendongkrak nilai fantastik dunia kekayaan atau pasugihan. Kemunculan hubungan datuk moyang yang bisa melindungi keselamatan, harta kekayaan, atau menghancurkan saingan bisnis (daya pembanci) bahkan sebaliknya dari itu, mau mendapatkan isteri cantik atau ilmu pipikat perilaku dan usaha.

Perilaku yang juga muncul ke permukaan, yaitu longgarkan rasa entitas hubungan pertemanan yang cenderung menimbulkan perseteruan massal minimal antar etnik keluarga,

atau antar kampung mungkin sampai menimbulkan korban jiwa dan cenderung memperkuat timbulnya gerakan gesekan, seperti munculnya perseteruan uang parkir di daerah pasar Rantau telah menimbulkan eksis pembunuhan, atau karena salah duga dalam pertemanan perempuan yang menimbulkan hubungan tegang dan perkelahian saling serang dari satu kampung dengan melibatkan keluarga besar massa yang berseteru. Bahkan bisa jadi hanya masalah sepele, seorang guru olah raga di daerah binuang, menegur siswanya di tingkat SLTP, selang beberapa waktu sekelasan anak-anak siswanya mendatangi guru olah raga itu (padahal guru kerate) dengan menenteng berbagai senjata tajam, Mandau, parang panjang, belati (badik), keris bahkan kampak, dengan tujuan barangkali untuk berkelahi dengan guru olahraga dimaksud. Berungtung kepala sekolah tanggap dan cepat menghubungi orang tua siswanya. Tidak berapa lama guru olahraga minta pindah karena tidak sanggup mengajar di sekolah tersebut. Prilaku kekerasan, bahkan kelembutan (dengan kedok bisnis; ujung-ujungnya penipuan, kasus perdagangan sembako si Anisa cantik pegawai Bukopin) beberapa tahun silam, yang di tengara ada makna affair di balik para nasabah yang menginvestasikan modal milyaran kepadanya, kasus orang Banjar tertipu penggelapan mobil yang melibatkan wanita cantik dan lain sebagainya, menjadi suguhan keunikan hubungan sosial orang Banjar

Berbagai gambaran sekilas itu, diduga ada perubahan luar biasa dalam prilaku baru dan kepercayaan tertentu dalam kaitan potret realitas orang Banjar. Paling tidak asumsi sederhana yang melingkupi antara lain:

Terjadi polarisasi sudut pandang posmodernitas yang mengurai sekat-

sekat pembatas tertentu antara hubungan sosial, budaya, dan etika bahkan agama (kepercayaan), contoh sejumlah prilaku tokoh agama, politik dan birokrat yang meniscayakan kenisbian atau ketabuan hubungan antara tradisional dengan modernis, dan pencairan hubungan kalangan priyai-abangan-santri istilah Geertz dalam nuansa baru lembaga politik, LSM, dan sejumlah institusi ormas kepemudaan dan keagamaan.

Konstruksi sosial dan budaya saintek membawa gelombang ke empat (meminjam istilah Naisbett; Megantren gelombang ketiga era informatika) dan kini sudah masuk gelombang era digitalisasi multimedia prilaku sikap dan sedikit menggeser kepercayaan, bahwa selama ini semakin rasional seseorang dengan serapan pengetahuan, maka semakin meninggalkan lapangan supra-natural dan irasional, ternyata semua itu bisa dan berbalik bahkan menimbulkan kegaman, dengan dukungan teknologi dan serba multimedia, sebagian orang Banjar yang dimudahkan dengan itu, malah memiliki prilaku yang unik dan kadangkala suprarasional (kalau tidak dikatakan irrasional). Sehingga fenomena Islam lokal dalam hubungan bermasyarakat cenderung kuat menyembul ke permukaan sebagai bentuk modifikasi hubungan nilai secara timbal balik dan multiperan dalam simbol kelahiran prilaku sosial Islam.

Beranjak dari gambaran itu dan asumsi di atas, maka penelitian ini dianggap layak untuk dilakukan secara terstruktural sebagaimana judul di awal tulisan ini:

Masalah penelitian yang akan dilakukan dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana idenfikasi fenomena sosial dan pemunculan simbol-simbol

kepercayaan masyarakat dalam sosiologis orang Banjar?

2. Bagaimana relevansi aktual antara perilaku sosial dengan kepercayaan di balik sikap, ungkapan, perilaku budaya orang Banjar dalam kehidupan bermasyarakat yang ada di Kalimantan Selatan?

3. Faktor-faktor dominan apa saja sehingga munculnya perilaku mutakhir dalam kepercayaan dan kehidupan bermasyarakat pada orang Banjar tersebut?

Metode Penelitian

Metode ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan pola semi *grounded research*. Mengapa disebut demikian karena pencaharian teori lapangan berdasarkan penggalian data simultan yang ada di lapangan dengan menggunakan asumsi teoritik lapangan itu sendiri sebagai konstruksi modal pustaka. Dari rentetan temuan lapangan itulah pengayaan teoritik dikembangkan dan dikaitkan dengan olah teori kajian pustaka terkait dengan fenomena sosial dan refleksi kepercayaan yang bisa diungkapkan berdasarkan simbol-simbol tertentu dalam dimensi perilaku sosial.

Setting lokasi penelitian dibiarkan apa adanya dan sebisa mungkin menampilkan emik dan etik sumber pemberi data penelitian.

Subyek penelitian adalah orang Banjar dalam arti masyarakat yang terlibat dalam komunitasnya. Sedangkan obyek yang diteliti adalah lokasi geografis dan etnografis meliputi wilayah umum perkotaan dan sebagian perdesaan di lokasi yang ditentukan sebagai lokasi kasus yaitu, Banjarmasin, Martapura, Binuang, Kandangan, Lampihong dan Tanjung. Ukuran perkotaan-perdesaan terletak pada batas istilah, kalau diperdesaan

berada di wilayah lokasi desa ke pinggiran dari posisi ibukota wilayah, yaitu di bawah kecamatan.

Data penelitian adalah meliputi hubungan kekerabatan, kekeluargaan, hubungan bermasyarakat, hubungan kelembagaan dalam siklus pekerjaan (ekonomi-bisnis), tentang kepercayaan budaya dan keagamaan komunal, kepercayaan tentang setiap sikap dan perilaku yang mendasari. Sedangkan sumber data adalah tokoh masyarakat, agama, pengusaha, profesional, dan masyarakat dalam konteks orang Banjar yang secara umum terlibat dalam aktivitas sasaran penggalian data. Limitasi kuantitas tidak dilakukan untuk mendapatkan sumber data.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan serangkaian upaya:

a. Teknik observasi partisipatif, dengan mencoba melakukan pelibatan langsung dengan sumber daya responden atau pemberi data utama, dalam serangkaian aktivitas yang menjadi sasaran data. Partisipasi tertentu dilakukan untuk merekam jejak perilaku yang memungkinkan selama penguatan data di lapangan.

b. Wawancara mendalam dan interaktif dilakukan untuk mendapatkan data rinci sekaligus pendalaman data dari sumber utama dan sumber-sumber penunjang lainnya di dalam kelengkapan data. Wawancara mendalam juga dilakukan sebagai kroscek data hasil observasi.

c. Dokumentasi merupakan upaya merekam hasil-hasil penelitian yang menjadi pelengkap data namun dilakukan cukup penting, dokumentasi juga diupayakan dengan menggunakan peralatan kamera, video rekorder, dan alat-alat lain memungkinkan untuk kesempurnaan data yang digali.

Analisis dilakukan berbarengan dengan upaya-upaya langsung dilakukan pada tahapan penelitian berjalan. Analisis berawal dari

klasifikasi dan kategorisasi data dalam pencatatan lapangan. Sampai proses penggalian data terus-menerus dilakukan analisis. Penelitian kualitatif mengandalkan analisis deskriptif untuk memadukan hasil temuan dengan kemampuan pembekalan tersaji bersamaan temuan teoritik lapangan. Hasil data kualitatif itu tetap diupayakan terus-menerus diolah.

Sebagai pisau analisis dilakukan strateginya berupa pengayaan nilai dari temuan hasil lapangan dan pengayaan metode atau memperkuat pada sisi wawancara mendalam interaktif sekaligus pengalisan. Sementara dalam konteks pengertian mutakhir sebagai analisis menggunakan pewawancara interaktif dari sumber utama (responden) dan penguatan rekam dokumentatif. Detailitas data juga merupakan kerja analisis, termasuk membuat taksonomi komponensial besar-kecil, analisis kontras budaya, analisis dan penafsiran budaya. Dalam cara kerja penelitian naturalistik kualitatif Lincoln G.Guba (Guba E 1985) kealamiahan data tetap dipertahankan. Hanya saja sifat penelitian etnografis tetap mengembangkan komponen-komponen tertentu yang ditafsirkan sebagai pengembangan teoritik atau upaya pembaruan kajian pustaka lapangan berdasarkan data temuan menurut Spradley (Spradley 1979, 67-73) tetap diperlukan.

Hasil Penelitian

Gambaran Umum Lokasi

Penelitian ini diarahkan kepada subyek orang Banjar sebagai komunitas kasus yang melakukan berbagai tindakan prilaku serta kepercayaan yang menyertai. Berbagai prilaku itu

diamati, dicermati, disorot dan sekaligus dianalisis untuk mendapat hasil penelitian yang diinginkan sesuai arah permasalahan. Sebagai komunitas ada prilaku komunal, namun ada juga prilaku perorangan yang masing-masing manakala berhubungan antara satu personal dengan yang membentuk komunikasi dan interaksi sosial di kalangan mereka dalam bingkai kegiatan; bisnis, politik, sosial-kemasyarakatan, agama bahkan kadangkala percintaan.

Posisi peran ketokohan tidak dipertimbangkan, hanya posisi keterlibatan bisnis dan prioritas kepemilikan kekayaan dan aspek usaha menjadi penting untuk masuk pada pemilahan pengambilan kasus subyek. Misalnya, di sisi bisnis diusahakan sebagai pelaku usaha pertambangan, seperti batubara, biji besi, permata (intan). Sedangkan di lapangan profesi lain dalam pekerjaan ada sebagian anggota dewan, pejabat di tingkat kabupaten, penagih hutang, pengusaha warung makan, pengelola hiburan (hotel dan sejenisnya), sebagian kecil terlibat dalam bisnis umum. Jumlah yang digali sebagai subyek sekaligus sumber data sebanyak 20 responden yang tersebar di beberapa wilayah perkotaan dan perdesaan sesuai gambaran etnografi wilayah.

Obyek penelitian ini meliputi lokasi perkotaan ada di Banjarmasin dengan berbagai skop mongrasi kecil di masing-masing tempat di perumahan (lokasi tempat tinggal), di penginapan (hotel) pada saat penggalian data atau tempat-tempat lain yang memungkinkan sebagai lokasi obyek. Lokasi lain adalah di Martapura, Pelaihari, Binuang, Kandangan, Wilayah Amuntai dan Tanjung. Hanya ada beberapa wilayah sebaran data komunal dalam berbagai praktik

kepercayaan tidak serta-merta dapat digali datanya mengingat keterbatasan waktu, misalnya tentang obyek penelitian yang terkait dengan perkawinan sebagai “hadiah” kepada tamu yang dihormati dan dimuliakan. Lokasi penelitian ada dan sudah dihubungi orang-orang yang memungkinkan untuk penggalan data, namun sangat disayangkan asistensi yang bertugas untuk terjun ke lokasi itu belum sempat. Sedangkan geografis wilayah yang disebutkan dalam sebaran penelitian ini, sudah tergal data dan sumber datanya.

Setting penelitian ini digambarkan secara ringkas sebagai upaya untuk mendesain strategi mendapatkan data, dan memformulasikan komunikasi kepada sumber data dengan kesepakatan cara bagaimana data didapatkan atau melalui pola apa saja, sehingga mendesain langkah pencaharian data tetap didapatkan. Setting penelitian diperlukan juga dalam rangka mendialogkan topik-topik inti gambaran data yang mau digali dalam wawancara mendalam, wawancara interaktif dan komunikatif yang kadangkala diperlukan kamufase atau tipuan strategi supaya pemberi data tidak keberatan menceritakan panjang lebar data-data yang diperlukan dalam penelitian. Teknik atau tips-tips ini banyak diilhami oleh pola pendekatan penelitian grounded dalam pelibatan pada subyek dan obyek sumber data.

Kepercayaan dan Hubungan Kekerabatan

Kepercayaan dengan binatang. Kepercayaan hubungan kekerabatan dengan binatang ini seperti masih ada ikatan padatuan dengan buaya di daerah Kelua (Tanjung), dengan macan putih,

di wilayah Amuntai Hilir. Yang paling banyak dipahami dalam kepercayaan ini adalah kepercayaan dengan buaya yang perlu diprasyarkan sebagai keberlanjutan hubungan kekerabatan, seperti hasil wawancara dengan responden, bapak Ahim dan bu Intai “Pedatuan kami dahulu memang baiisian gaduhan buaya kuning dan buaya putih. Sidin itu nang mamalihara baik sebagai gampiran saudara maupun sebagai bagian dari keluarga. Kisahnya salah seorang datuk (kakek ke empat dari kakek kami sekarang) pernah lahir kembar. Salah satu kembarannya itu adalah anak buaya putih. Ketika ibu *dukun* (bidan beranak) memandikannya tiba-tiba anak buaya itu menghilang. Sejak Saat itu sering buaya putih muncul di permukaan batang bayu kami. Sejak saat itu pula menurut kepercayaan tatahu kami harus dihormati sebagai bagian keluarga. Sehingga setahun sekali di Bulan Muharram, kami memberikan sesajen, dengan sesisir pisang batu atau pisang kidung, nasi lakatan, setalam, hintalo 9 biji beras kuning segenggam dan wadai wajik dan wadai jenis cucur sesuai permintaan.”

Cerita hubungan kekerabatan ini masih banyak melekat, di Banjarmasin daerah Kuin Selatan ada salah seorang responden yang menceritakan pengalaman pekaiyannya juga memelihara *gaduhan buaya*.

Kepercayaan kepada macan putih itu, ada di beberapa tempat terutama di daerah Paminggir, Sapala dan Bararawa, yang menurut sebagian responden yang diwawancarai, berwujud binatang seperti kucing namun belang kulit putih polos. Binatang itu sebagai wujud gampiran saat seseorang melahirkan bayi kembar, satu berbentuk manusia yang satunya lagi berwujud macan putih tersebut. Kebetulan sebagian hidup salah seorang peneliti pernah tinggal di

daerah Pal Batu Danau Panggang, Amuntai, jadi masalah kepercayaan itu dapat di pahami keberadaannya. Hanya saja kini beberapa orang keluarga juriat yang memiliki hubungan kekerabatan itu sudah banyak yang meninggal dunia, jadi secara komunal kepercayaan itu ada di sebagian kecil masyarakat pehiliran yang masih banyak berhubungan dengan keturunan Dayak pesisir.

Kepercayaan saudara kembar.

Kepercayaan saudara kembar yang masih ada di beberapa wilayah pahuluan, pedalaman, dan sebagian keturunan Jawa yang ada di Kalimantan Selatan masih melekat. Istilah Jawanya yang sudah mengalami senkritisme pembauran adalah Saudara Kembar Papat Limo Pancer, kakang adi, ari-ari, tambonio, dan katubanio, sekarang masih ada dan kuat di masyarakat. Beberapa responden yang dihubungi ketika diadakan penelitian ini bahkan sekalinya adanya pemeliharaan hubungan baik dengan Saudara Kembar yang masih dilakukan Selamatan Tahunan. Di balik kepercayaan itu kalah bisa memanfaatkan hubungan baik Saudara Kembar itu akan dapat membantu menyelesaikan berbagai masalah kehidupan saudaranya yang ada di dunia ini, misalnya dalam urusan rejeki, perjodohan dan keselamatan. Melakukan hubungan kekerabatan dengan saudara kembar itu akan dapat meriah berbagai kesuksesan materi di dunia ini.

Kepercayaan dan perilaku terhadap benda pusaka. Sebagian responden yang dijadikan subyek penelitian ini memiliki benda keramat dan benda-benda pusaka, berupa keris, tombak, besi kuning, rantai babi, kujang, mandau, pecis memang, batu

bertuah (akik besi), besi kuning berajah, besi grendel pintu Datu Kelampayan, pedang Samurai asli, Batu Pukah dan Tasbih Kayu Pukah, dan sebagainya yang ke semua benda keramat itu dipusakai sebagai penyerta keberhasilan bisnis, wibawa kekuasaan, *taguh* dan peruntungan nasib. Para bos batu bara, pengusaha hotel, restoran, dan para jasa penagih hutang sebagai profesi bisnis memiliki beranekaragam benda pusaka. Haji Ijai, Haji Citu, H.Suriansyah, Haji Bramsyah, Haji Anang, Haji Imi, Haji Supian, H.Alan, dan masih banyak lagi bos-bos pengusaha di daerah Kalimantan Selatan yang memiliki berbaneka ragam benda pusaka. Mereka adalah beberapa tokoh yang menjadi responden dan adalah mereka yang memiliki hampir semua benda pusaka yang dimaksudkan. Bahkan tidak itu saja banyak benda-benda pusaka rahasia yang mereka tidak mau memamerkan atau menyebutkan sebagai bagian dari koleksi, yang tentunya bukan koleksi sembarangan, karena nilai benda pusaka itu jutaan bahkan ada yang milyaran. Seperti besi kuning, Tasbih Kayu Sapukah asli yang dibeli ratusan juta rupiah, karena khasiat dan nilai "maunah" religi berdaya tuah tinggi, sehingga mereka memiliki dan membeli benda-benda itu.

Kepercayaan terhadap ajimat dan minyak sakti. Kepercayaan terhadap ajimat, wifik, hizb dan ajian mantra sakti masih banyak melekat di masyarakat Banjar, beberapa responden yang dihubungi di daerah Pahuluan Amuntai, Tanjung, Binuang masih banyak yang mempercayai dan meyakini terhadap kemampuan dan kesaktian ajimat, atau istilah keren Banjarnya *babasal*. Berbagai bentuk wifik atau tulisan arab itu dibungkus dengan kain kuning, hitam, dan putih

adalah jenis-jenis babasal yang intinya untuk kesaktian (*kajagauan*) sebagaimana pernyataan Adjim, responden anak buah bos batubara, H.Usup, bahwa “tujuan *baisian* itu adalah *meningkatkan keberanian dan rasa percaya diri tinggi. Keberanian tinggi diperlukan dalam urusan bisnis dan penagihan hutang piutang, supaya kada balawan atau kada kuncut*”.

Minyak-minyak sakti juga dianggap sebagai bagian kepercayaan masyarakat Banjar pahuluan yang ada di perantauan dengan memiliki minyak-minyak itu, sewaktu-waktu dapat dimanfaatkan untuk keperluan darurat atau untuk keperluan jangka panjang, misalnya agar dapat hidup lagi, beberapa kali, atau dapat menyambung kembali anggota tubuh yang terputus akibat perkalahian. Beberapa minyak bertuah yang masih banyak melekat dan jadi kepercayaan sebagian masyarakat yang diteliti responden ini adalah di antaranya minyak bintang, minyak gajah, minyak sambung nyawa, minyak menghilang, minyak bulu perindu, minyak saluang mudik, minyak kuyang, hantu mariaban (*bariaban*), minyak kerangka hirang, minyak hadangan jalang, minyak teja dan lain-lain. Sebagian minyak itu memang berasal dari pedalaman Dayak dan diolah mereka berdasarkan kepercayaan dan keyakinan Kaharingan, namun sebagiannya ada yang mengalami senkritisme, seperti minyak Bulu merindu, minyak Hadangan Jalang, minyak sambung nyawa, ada sebagian yang diolah oleh muslim Banjar. Khasiatnya, berbeda-beda, minyak bintang dipercaya dapat menunda kematian, manakala seseorang sehabis berkelahi dan terputus lehernya atau terluka parah, kemudian mati, namun karena pernah *maontal* minyak bintang dengan kapas dan pisang emas, sebagai kajian. Tatkala leher tertebas mandau, bisa

menyambung kembali atau pada saat malam hari, manakala bintang timbul, maka orang yang sudah mati itu bisa hidup kembali. Minyak *hadangan* jalang (kerbau Jalang) berfungsi sebagai minyak penglaris dagang dan pemanggil khadam uang, minyak kuyang sebagai minyak pemanggil duit dan pekasih. Minyak sambung nyawa yang diolah dari pohon akar sambung nyawa berfungsi sebagai pengobat luka kilat, karena getahnya dipakaikan pengoles luka. Minyak pembanci, dari minyak teja yang dipakai untuk memisahkan suami isteri atau supaya dagangan tidak laku, dan sebagainya. Salah seorang responden, Kadir warga Halong yang berprofesi penagih hutang, dan anak buah bos batu bara H. Iyan, memiliki minyak ontalan *Karangka hirang*, yang mana apabila kepepet (*kepelipitan*), bisa menghilang dan bisa berubah diri menjadi kucing, monyet (*warik/hirangan*).

Gambaran lain, adalah minyak-minyak hebat itu digunakan dengan berbagai versi sesuai kepercayaan, misalnya minyak kuyang, bisa digunakan untuk menarik duit yang sudah dibelanjakan, tergantung khasiat dan daya tuah masing-masing minyak itu. Bisa juga digunakan untuk menggaet perempuan atau merukunkan isteri lebih dari satu. Kepercayaan ini banyak dianut oleh warga Banjar keturunan pegunungan, pahuluan atau perantauan, yang sekarang banyak berprofesi menjadi makaler batu bara, biji besji tanah kapling, penagih hutang, bahkan ada di antaranya menjadi anggota dewan. Walaupun yang terakhir ini tidak menggunakan minyak kuyang, namun ia menggunakan minyak hadangan jalang dan minyak buluh merindu (atau *bulu berindu*). Konon minyak itu didapatkannya di Ampah (daerah Tamiyang Layang Barut Kalteng), karena ada punya teman pedagang

bulak-balik Banjarmasin Ampah, yang menawari minyak itu. Setelah ada kesepakatan, akhirnya minta carikan dengan menitipkan uang kepada si teman pedagang, kata Karim bercerita. Lain lagi cerita Kadri bahwa ternyata, “koleksi minyak-minyak itu ada yang lebih dahsyat lagi yaitu minyak *tali tambuni*, yang diolah dari minyak tali puser anak yang mati bersama ibunya. Tali puser itu diolah atau dilala dengan minyak kelapa gading bermata tunggal. Setelah tali puser itu jadi dengan campuran minyak kelapa, lalu dijadikan minyak bertuah dengan cara dioleskan ke perempuan atau dimakamkan. Dijamin wanita yang terkena minyak itu, akan jadi *gandak* atau isteri yang memeleti. Tapi ada sialnya, hidup *kada tapi babaju* dua. Namun babini banyak”. Ada cerita teman responden, Arif, nama temannya itu Raiso, yang memiliki pacar sampai hampir 30 orang berganti-ganti. Yang jelas, responden yang diteliti dalam kasus ini, yang menceritakan kisah temannya itu. mempunyai isteri lebih dari satu.

Kepercayaan terhadap orang gaib. Kepercayaan terhadap orang gaib (orang halus, jin, atau khodam) masih melekat di masyarakat, dan sebagian besar responden dalam penelitian ini memanfaatkan orang gaib dalam kaitan menyukseskan karier, jabatan, bisnis, pertemanan, kekeluargaan dan percintaan. Mereka bersahabat dengan orang halus (sebutan umum orang Banjar) itu karena dapat membantu menyelesaikan berbagai masalah hidup, bahkan dijadikan sarana untuk menaikkan rejeki dan pesugihan. Ada beberapa warga keturunan Tionghoa, keturunan Jawa yang bersahabat jin, yang di bawa dari pulau Jawa untuk menjadikan pembantu penglaris dagangan mereka. Menurut informasi

salah seorang responden, pernah isterinya bekerja di salah satu warung makan yang luarbiasa ramai pembelinya, ternyata opemilik warung itu memiliki *gaduhan sejenis jin* yang membantu menarik pembali, dengan jalan jin itu menjadi tukang parkir tanpa kelihatan, yaitu berusaha menahab mobil-mobil yang lewat supaya lambat dan menarik-nariknya. Hal itu ketahuan, setelah bekerja sekitar empat tahun, karena ada salah seorang pelanggan tuan guru yang merasa aneh karena melihat ada tukang parkir hitam besar dan berusaha menarik-narik mobilnya, Namun begitu diperhatikan dengan seksama, dan tuan guru itu membaca ayat-ayat alQuran sambil berdoa, si tukang parkir itu menghilang seketika. Tuan guru itu bercerita dengan salah seorasng responden.

Orang halus juga menghuni berbagai barang pusaka ayat ayat-ayat al-Quran yang disebut khodam gaib, dan sebagian responden meyakini khdoman ayat dapat dimintai tolong atau bantuan untuk menyukseskan karier usaha dan bisnis serta menagih hutang.

Kepercayaan terhadap makhluk Gaib dan memanfaatkannya berhubungan dengan pesugihan sebagian masyarakat masih percaya ada yang melakukan itu, misalnya kepercayaan dengan pengajian syaitan gundul, babi ngepet (babi jadi-jadian), kuyang kandang bubrah atau nyai Roro Kidul, yang sebagian orang Banjar masih mempercayai, dan konon juga ada yang menjalin hubungan itu serta melakukan upaya pesugihan dimaksud. Namun sayang beberapa responden yang dihubungi untuk memastikan siapa saja yang ditengara memiliki pesugihan dimaksud enggan menceritakan, dan berpesan tidak perlu dimuat di dalam penelitian ini,

walaupun peneliti mendapatkan informasi yang cukup akurat tentang beberapa data baru mengenai pengusaha di Kalsel yang memiliki ilmu-ilmu pesugihan dimaksud.

Kepercayaan kepada lailatul kadar. Kepercayaan kepada adanya Lailatul Kadar di Bulan Ramadhan, sering menjadi bagian cerita mistik dan unik bahkan dianggap sebagai bagian kekeramatan seseorang. Ulama atau masyarakat yang diyakini mendapatkan Lailatul Kadar, pasti heboh dan cerita keajaiban pun menyertai itu. Sementara ini ada kealiman seorang erat kaitannya dengan doa orang mendapatkan Malam 1000 Bulan dimaksud. Bahkan apabila ada orang yang kaya luar biasa, melebihi kenormalan seorang pengusaha sekalipun padahal kalau ditilik dari usahanya tidak seberapa, maka banyak cerita yang dinisbahkan bahwa orang tersebut mendapatkan Lailatul Kadar. Beberapa responden bercerita, bahwa bahwa orang tua mereka atau nenek mereka zaman dahulu mendapatkan Lailatul Kadar dan berdoa supaya memiliki kekayaan atau sugih tuju turunan. Ketika doa itu terkabul, maka sampai sekarang dibuktikan bahwa mereka yang orang tua atau kakek (neneknya) yang ditemui Lailatul Kadar sampai sekarang masih kayaraya dan sukses harta.

Prilaku Orang Banjar di Bidang Bisnis.

Sebagian besar responden yang dijadikan penelitian ini adalah mereka yang menggeluti bisnis, dari batubara, biji besi, intan dan jenis penambangan lain. Artinya sebagian besar pengusaha yang cukup sukses. Sebagaimana gambaran prilaku sosial mereka baik dalam konteks bisnis, perteman, sosial,

relasi kekeluargaan dan rumah tangga atau percintaan dapat dikategorikan berbagai tipe.

Tipe pengusaha yang sosial dan agamis. Ada beberapa tipe pengusaha yang kepedulian sosialnya tinggi, seperti memiliki prilaku senang membantu pakir miskin, menolakakan umrah kaum, guru agama, imam, khatib dan masyarakat yang senang beribadah, terutama orang-orang tua. Ada cerita salah satu informan, “kalau orang Binuang itu hendak umrah, *rarajin bagana di mesjid dan mambarasihi mesjid. Kina ada tu yang menolakakan haji atau umrah*”. Terbukti ada dua orang informan yang melakukan itu, dan ditolakakan haji, satunya lagi ditolakakan Umrah oleh H.Ijai di Binuang. Sering menyumbang mesjid, panti asuhan, jalanan, majlis ta’lim, pesantren dll dilakukan oleh sebagian kecil resnpoden. Juga selain itu memiliki kedekatan dengan ulama, tuan guru, dan tokoh agama (habib), sebagiannya memiliki kesan agamis. Bukti kegiatan sosial dan agamis bisa menyatu dalam aktivitas bisnis, karena hajat dunia terkabulkan dalam kesuksesan bisnis, sebaliknya hajat akhirat dalam ibadah khusus dan ibadah sosial juga menyertai. Simbol lain kesuksesan bisnis tidak lepas dari pengaruh agama dan kepercayaan. Termasuk orang yang sugih luar biasa, ada simbiosis entah kakek buyut atau *pakaiyan* yang sering *balampah* dan mendapatkan *Lailatul Kadar*, dalam wujud kekayaan harta benda yang melimpah *ruah tujuh turunan*.

Tipe pengusaha glamour dan senang hiburan. Ada beberapa responden kaya yang sukses senang hidup mewah dan glamour berpergian ke luar negeri, dan tidak terlalu banyak membangun relasi sosial, keterkenalan tidak diperlukan, karena yang

bersangkutan juga jarang diketahui publik, namun memiliki kekayaan luar biasa. Bahkan dicitakan oleh sopirnya, saking pentingnya urusan bisnis yang bersangkutan berangkat ke Jakarta dengan menggunakan pesawat sendiri, semua tiket penerbangan di pesawat yang bersangkutan dijadikan namanya sendiri. Begitu juga dari sisi hiburan, misalnya sering berlibur ke Jakarta, ke Singapura, mempunyai isteri simpanan di Jakarta atau di luar negeri, sudah biasa.

Tipe pengusaha yang membangun relasi. Tipe pengusaha yang kuat membangun relasi dan kemasyarakatan karena terkait dengan bisnis, partai politik, dan kegiatan lainnya seperti olahraga, kesenian, dan kegiatan kegamaan. Pengusaha tipe ini memiliki perilaku relatif normal dalam hubungan kemasyarakatan, dan tidak memiliki fenomena unik, menarik dan “dianggap menyimpang” secara umum.

Tipe pejabat bergaya pengusaha. Ada beberapa responden walaupun dianggap berprofesi sekaligus berkarakter pejabat, misalnya anggota dewan, kepala dinas atau kepala daerah, namun mereka memiliki karakter sebagai pengusaha atau berwatak pengusaha, yang memiliki kekayaan luar biasa, atau kalau tokoh menjadi pengusaha, namun tidak terlacak profil usahanya. Hanya kolega dekat saja yang mengetahuinya. Namun mereka memiliki gaya hidup sebagai pengusaha, memiliki isteri simpanan, baik di Jakarta, di Bandung, di Surabaya, di Bali atau di luar negeri.

Para pejabat sebagian besar memang anggota dewan di Kalsel yang jadi responden, yang dijadikan sumber informan pun kalangan mereka sendiri, mereka mengemas dengan studi banding, workshop, kunjungan dinas,

serta analisis kebijakan luar, dan dari sana mereka menunjukkan perilaku sosial dan perilaku yang lain yang terkait dengan hubungan jabatan atau sekadar perilaku biasa yang intinya tidak jauh dari gaya hidup baru orang kaya yang senang menikmati hiburan-hiburan, sekaligus liburan-liburan. Alasannya sederhana karena jenuh mengurus rakyat dan perlu penyegaran otak dan otot.

Gaya hidup pengusaha berkedok bisnis. Gaya hidup sebagian responden yang berprofesi sebagai penagih hutang-piutang, terutama kalangan pengusaha luar dan keturunan Tionghoa, layaknya seperti pengusaha, namun kadangkala terjadi penipunan hasil penagihan yang digelapkan, dengan alasan penagihan tidak cair dan orang yang dicari sulit sekali. Padahal dana yang didapatkan sudah dibayar oleh si terhutang. Duit yang kadangkala mencapai milyaran rupiah pun dipergunakan untuk menaikkan citra gaya hidup, seperti layaknya pengusaha sukses dan hidup dari hotel satu ke hotel yang lain, dari tempat hiburan malam satu ke tempat hiburan malam yang lain. Sebagian kecil respon yang memiliki profesi ini, cukup dikenal di kalangan pejabat, pengusaha dan di kalangan mereka sendiri.

Gaya bisnisan sukses berkedok bisnis batu bara, rental dan emas. Saat penelitian berlangsung ruang bisnis baru yang banyak diminati masyarakat Banjar adalah investasi emas baik dalam bentuk joint dengan perusahaan cabang di daerah yang perusahaannya berkantor di Surabaya, di Jakarta, dan di Batam. Pola bisnis adalah dengan cara menyetorkan sekian puluh juta dana cash dan mendapatkan keuntungan 10-15% perbulan. Investasi batu bara dan emas

serta pola pembelian mobil rental, dengan sistem sewa kredit yang dijalankan oleh para pengusaha, atau berdalih pengusaha. Namun beberapa kejadian walaupun responden yang diteliti hanya 2 orang yang tertipu dengan kedok emas batangan dengan kerugian sekitar 225 juta, sekitar 3 bulan yang lewat. Artinya pada saat awal dana investasi aman, namun berjalan 3 atau 4 bulan sudah kelihatan mulai macet keuntungan yang dijanjikan. Bisnis rental ada satu responden yang ikut tertipu karena mobil yang dibeli dengan cara kredit, namun setelah berjalan 2 bulan mobilnya raib beserta penyandang usaha induk penyewaan rentalnya. Ada cerita informan bahwa bukan hanya mobil jenis Avansa, atau innova dan sedan, juga kadang-kadang tronton dan bahkan ada alat berat yang dijadikan kongsi modal sewa-menyewa. Malah masalah batu bara maraknya sekitar 2-3 tahun yang lewat, namun bukan berarti sekarang kedok penipuan itu sirna, masih ada namun, sebagian responden yang terlibat enggan menceritakan, namun setelah diadakan pendalaman dan kroscek, ternyata sering penipuan berkedok batu bara terjadi di daerah Tapin, Pelaihari dan Tanah Bumbu sebagai lokasi geografisnya. Penipuan baik dalam bentuk investasi maupun pembelian bodong, artinya barang yang dibeli aspal (batubara aspal) emas batangan aspal, dan mobil bodong aspal BPKBnya.

Gaya pengusaha barang antik dan dana gaib. Berbagai perilaku yang tergolong unik bahkan dianggap langka, masih ada yang berbisnis barang antik seperti batu giok Cina, Samurai, Duit Soekarno, Cupu, Piring Melawin, Buntat Bayu dan sebagainya. Hubungannya ada yang bersifat bisnis, atau bisnis berkedok penipuan, dan ada

juga berhubungan dengan dana gaib. Di antaranya masih ada perilaku dan kepercayaan harta Qarun Soekarno, harta peninggalan Belanda, dan Dana Gaib di dalam tanah yang dengan ritual tertentu, seperti memakai duit Soekarno, akan dapat menaikkan harta, berupa emas batangan dan duit dinar kepingan mas. Perilaku yang menyertai kepercayaan selama penelitian berlangsung di beberapa tempat di daerah Banjarbaru dekat Martapura, Mandiangin, Cempaka, Binuang daerah Tatakan di hutan, menurut informan adalah wilayah-wilayah yang sering dilakukan oleh orang yang ingin mengambil harta Qarun yang dimaksud. Namun setelah ditelusuri mendalam, ternyata ujung-ujungnya penipuan, artinya ada unsur kesengajaan untuk menarik keuntungan bagi yang berminat menggeluti dunia yang satu ini.

Bisnis MLM, haji plus dan umrah. Semaraknya bisnis Multylevel Marketing (MLM) dan Haji Plus (umrah) sering terjadi sebagai kedok bisnis, namun ujung-ujungnya penipuan. Beberapa responden terkena tipu umrah plus Ramadhan, dan kehilangan dana puluhan juta bahkan ratusan juta rupiah. Yang menipu dan tertipu sebagian orang Banjar juga. Biasanya emeng-emeng kemudahan, bonus, dan dana free atau keuntungan prosentasi tertentu yang jadi daya tarik, mengapa terjadi bisnis ini menarik diminati. Namun ujung-ujung bukan berangkat haji atau umrah, tapi dana yang disetorkan dibawa kabur secara cepat tak terlacak.

Berbagai Perilaku Sosial Keagamaan Menyimpang

Penyimpangan perilaku sosial. Ada sejumlah perilaku responden di

dalam penelitian yang dianggap menyimpang dan tidak lazim seperti terlibat dalam kawin cerai dan kawin kontrak terbatas, mengatas-namakan sosial keagamaan, seperti ada salah satu cerita responden yang terjadi dari perilaku orang Banjar yang mampu bernegosiasi dalam urusan akhirat, istilah mereka mampu melobi malaikat maut dan melobi penjaga kubur (nunkar Nankir) supaya tidak disiksa atau istilah lain ada doa penangkalnya mengapa berani melakukan perilaku menyimpang dan dosa. Perilaku lain, yang banyak diidentifikasi sebagai patologi sosial adalah senang bermain-main dengan perempuan, istilahnya jajan, kalau sukses bisnis. Kata salah seorang responden penyakit kebanyakan pengusaha dan pejabat adalah kawin dan senang menambah isteri bukan hanya menambah modal. Bahasa lain lagi, kata responden “*Saurang banajar banaram, amun panyu dua-dua puluh tongkang sabulan batu bara nangini, handak merasani ha kawin pulang, dua-dua ikung pulang manambahi?*”

Biasanya kalau pengusaha atau pejabat dan anggota dewan yang takut dosa, mereka mengadakan kawin *sirri* dan kawin di bawah tangan dengan dinikahkan oleh penghulu kampung, atau teman-temannya yang faham tentang seluk-beluk nikah. Seperti kata salah seorang informan anggota dewan, “*unda sudah mengawinkan orang lebih dari sebelah jari tangan (artinya lebih dari lima orang) dari kalangan kawan-kawan anggota dewan jua, dan mereka itu tidak lama, tergantung kemampuan dana dan waktunya, kalau tidak ada kecocokan, ya bubar dan tidak boleh menuntut apapun dari pihak wanitanya*”. Ini salah satu ungkapan informan dari responden-responden yang diteliti. Berdasarkan

observasi, pengakuan informan itu ternyata benar adanya.

Penyimpangan dalam perilaku bisnis. Perilaku bisnis adalah sebagian besar yang menjadi grand informations dalam kunci penelitian ini, semua responden terlibat dalam berbagai bisnis, apakah pejabat, anggota dewan, atau responden umum, namun ada beberapa penyimpangan perilaku terkait dengan bisnis yang mereka geluti. Salah satu yang dominan adalah informasi bisnis dijadikan ajang bisnis. Misalnya ada proyek-pryek pemerintah yang diketahui masuk di dalam anggaran APBD, maka anggota dewan atau anggota masyarakat yang mengetahui menjadi calo, dan bertindak seakan-akan memperjuangkan, serta menggolkan proyek dimaksud, dengan harapan mendapatkan imbalan. Selain di tingkat proyek di dinas-dinas juga ada calo dari dalih memperjuangkan berhasilnya proyek yang dicanangkan. Calo-calo bisnis juga jadi tren baru dalam gaya bisnis responden, misalnya calo batu bara, lahan tambang, calo lahan kelapa sawit yang menurut cerita responden di sana lah mereka mendapatkan dana besar. Ada beberapa responden yang mengaku bahwa free didapatkan di awal pengurusan dana proyek, berkisar 5-10 % tergantung negosiasinya. mereka mendapatkan cara dengan bekerjasama dengan pimproyek dan pengusaha penyandang dana. Ini lah yang menyebabkan terjadi pembengkakan dana proyek atau kegiatan tertentu. Bahkan katanya dana-dana sosial, mesjid dan dana kegiatan lainnya tidak luput dari jangkauan mereka. Menurut cerita salah seorang responden, dana bancakan hasil sunatan itu dibagi-bagikan lagi ke pejabat berwenang bahkan ada ke aparat hukum untuk terbebas dari jeratan kasus.

Masih untung kalau dana hasil free itu dibagikan lagi, kadangkala dipakai calo sendirian dan dihabiskan berfoya-foya ke tempat hiburan dan pleseran ke Jawa atau bahkan ke luar negeri, serta sebagian lagi untuk membiayai isteri simpanan mereka, yang setiap bulan berkisar 5 juta sampai 10 juta, untuk membiayainya seperti; membelikan rumah, kendaraan dan perabotan di dalamnya. Sebagaimana diceritakan dua orang responden, bahwa mereka memiliki isteri 2 sampai 3 orang di Jawa, karena tidak ingin berbuat dosa dengan membeli “*eceran dan bahimpilan*” atau istilah rahasia mereka “*manukar tanah di dekat wc*”. Penggunaan hasil bisnis gelap atau bisnis hitam itu biasanya menguap dan cepat habisnya. Ada cerita tiga orang responden, dana milyaran hasil *mamblantik* tanah, dihabiskan satu bulan di tempat hiburan malam (diskotik), karaoke dan tidur di hotel berbintang. Mereka tidak pulang-pulang dan dengan *gank* atau anggota (anak buah) melakukan itu dengan rame-rame. Sudah dapat ditebak antara obat, wanita dan hiburan jadi satu sebagai bentuk gaya hidup orang kaya baru (OKB).

Penyimpangan gaya hidup keagamaan. Prilaku orang kaya baru yang unik dan cukup aneh adalah mereka senang naik haji dan umrah serta ziarah Walisongo, ke makam keramat dan ke habib-habib. Bahkan ada cerita menarik dari empat orang responden, mereka mengunjungi salah seorang teman di daerah Hulu Sungai untuk menagih hutang. Ternyata salah alamat ke sasar ke tuan guru. Namun setelah diamati dengan seksama, tuan guru dengan penampilan pakai surban, babulung dan bagamis, bercerita aneh-aneh bahkan seperti tidak masuk akal. Tuan guru itu berprofesi pengusaha dan juga sebagai *pananambaan*.

Hebatnya yang *ditatambai* adalah supaya mudah masuk surga dan tidak disiksa sakaratul maut dan di alam kubur oleh malaikat penjaganya istilah kerennya disebutkan oleh responden itu,” *ulama atau tuan guru Pengacara Alam Barzah. Tuan guru itu kaya sekali, cincinnya saja berlian 20 krat dengan emas murni dan berlian-berlian asli kecil seharga 3,5 milyar.*”

Menurut informasi responden banyak masyarakat yang senang dan mengunjungi tuang guru itu, serta menebus surga dengan sukarela, namun walaupun sukarela ada yang menyerahkan dana puluhan juta. Pas saat wawancara dengan responden, dana yang diserahkan oleh seorang isteri yang suaminya sewaktu sehat sering berbuat dosa, mau “dibersihkan” dan ditebusi surganya dengan membayar 30 juta, maka dianggap “terbebas siksa sakratul maut, siksa kubur dan bisa masuk surga”. Responden ikut-ikutan juga minta upayakan supaya bebas dari siksa sakratul maut, siksa kubur dan bisa cepat masuk surga. Ini menurut responden, mereka lakukan walaupun tidak terlalu yakin percaya, namun istilah mereka ilmu “*sabuku*” itu siapa tahu ampuh dan *bujur-bujur* dapat membebaskan mereka. Tuan guru itu minta dirahasiakan identitasnya, karena praktik batatambaan itu sambilan saja. Bahkan beliau bercerita kalau disetujui oleh Datuk Kalampayan dan Guru Ijai Sakumpul, hendak memindah Ka’bah, sekarang sudah mampu memindah makan wali-wali dari Hadral Maut dan Habib-habib atau Syekh dari Timur Tengah. Sebagian masyarakat yang dikonfirmasi dengan kegiatan tuan guru dimaksud yang kerjanya menyewakan mobil truk, berbisnis batu bara, dan joint perdagangan dengan orang-rang di Jakarta mengakui merasa tidak terganggu dengan anggapan itu,

sebagian lagi menganggap, mungkin beliau “berilmu”, hanya istilahnya saja memindah, namun intinya memindah simbol-simbol Ka’bah terkait dengan bisnisnya supaya orang banyak berdatangan dan menjalin hubungan dengan tuan guru itu.

Analisis

Analisis yang dipakai dengan menggunakan pendekatan sosial dan strategi analisis James Spradly, yaitu mencoba menelaah komponensial besar, analisis kontras dan analisis budaya dengan pendekatan teori sosial relasi, teori aksi-reaksi, dan teori prilaku simbolik.

Komponen besar dalam analisis ini adalah prilaku orang kaya kaitannya dengan bisnis dan sosial, ada beberapa identifikasi prilaku besar, yaitu persoalan bisnis menjadi prioritas dan profesi utama, walaupun profesi lain menyertai. Lihat Tabel Analisis Komponensial Besar dan Identifikasi Semantik; Tabel 1 di lampiran.

Dari tabel itu jelas Semantik Besar Tercakup adalah prilaku bisnis dikemas dengan embel-embel kepentingan agama, sosial, kekeluargaan, pertemanan bahkan percintaan. Makna prilaku adalah murni mencari keuntungan sebanyak-banyak, persoalan proses prilaku sambil jalan saja, atau istilah Parson dan Ritzer sebagai prilaku reaktif terhadap tuntutan aksi sosial, dalam konteks ini sebagiannya ada yang timbul dari prilaku bisnis. Bisnis sebagai prilaku aksi untuk mendapatkan dana, modal, usaha dan keuntungan efek dari itu muncul reaksi penggunaan uang yang sudah merasa memiliki kekayaan dan keuntungan bisnis dengan prilaku turunannya. Prilaku bisnis adalah prilaku aktor yang dikemas dari

berbagai relasi kelakuan inti dan kelakuan suplemen. Misalnya duit melimpah bisa melahirkan pencitraan diri untuk mengejar akibat, dalam karier, jabatan, wanita, dan ketenaran. Prilaku ini adalah prilaku aktor (Ritzer tt, 326-238). Kemampuan aktor dalam prilaku sosial adalah kemampuan memerankan pencitraan diri, Istilah kunci pelaku utama yang melakukan tindakan dan menggiring aksi reaksi prilaku dalam teori sosial awalnya dikenalkan oleh Weber (Collin 1984 130-131), jauh sebelum teori ini muncul. Salah satu bagian dari teori aktor adalah kemampuan tingkatan sosial dan pola pengaruh ketokohan dan paradigma teori wibawa atau kharismatik di tataran kepemimpinan tradisional, yang dipertajam oleh Veeger, bahwa seorang aktor dalam mencapai keinginan tujuan ia memerankan prilaku apa saja yang mungkin baik rasional maupun tidak baik terkait dengan bisnis ekonomi, politik maupun keagamaan, yang penting tujuan utama tercapai (Veeger 1990, 174-175). Dari Weber, Parson merekayasa dan mempertajam temuan terus-terus dalam teori tindakan sosial dan paradigma prilaku apa saja yang muncul baik simbolik maupun nyata, Prilaku itu bukan saja dapat teramati dengan jelas dan terekam dalam statemen-statemen, juga terinformasikan dengan rekaman prilaku oleh jejak-jejak prikelakuannya (Waters 1994, 41-42). Komponensial prilaku besar sebagian pencakup adalah tindakan bisnis, (arti bisnis dimaknai kesibukan sesibuk-sibuknya;pen), dengan jargon besarnya bisnis, maka prilaku berikutnya, dalam bingkai interaksi sosial, pranata (kelembagaan) agama (memperbanyak isteri dalam istilah kelembagaan perkawinan, tempat ibadah) dan kelembagaan sosial (dalam berbagai

kegiatan kepartaian, kedewanan, bantuan-bantuan dana) merupakan efek domino aspek besar kegiatan bisnis. Manakala ada penyimpangan perilaku, itu persoalan lain.

Mengenai penyimpangan perilaku (patologi sosial) ini dapat dianalisis lewat komponensial analisis kontras, menurut Spradly, adalah sekatika analisis kontras dalam tabel 2.

Teori aksi dan reaksi juga melahirkan teori persepsi dan teori behaviorisme tentang tindakan sosial, jauh sebelum kemunculannya, juga sudah dikemukakan dalam bentuk teori aksi dan reaksi dalam Guthrie (teori respond dan stimulus/SR) dalam sejumlah kajian teori sosiologi peran dan tindakan sebagai perilaku aktor, sebagaimana telah dirintis oleh berbagai tokoh yang pada masa sebelumnya seperti dikemukakan oleh Max Weber yang diformulasikan oleh Hinkle (1963), kemudian karya Mac Iver, Zaniecki dan termasuk Talcott Person yang dikutip Ritzer dimaksud (Ritzer 1975, 323) Waters. mengemukakan, tentang pemahaman teori aksi yaitu sebagai skematika tindakan manusia yang timbul dari tindakannya sendiri sebagai subjek yang berperilaku untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu. Dalam bertindak manusia menggunakan berbagai cara, teknik, prosedur, metode serta pernaknagat yang diperkirakan cocok untuk mencapai tujuan tersebut. Keberlangsungan tindakan seseorang hanya dibatasi oleh kondisi yang tidak dapat diubah dengan sendirinya. Unit-unit tindakan sosial menurut Person adanya perhatian aktor-aktor yang melaksanakan tindakan, dan semua tindakan yang dilakukan itu meliputi berbagai metode atau cara dan teknik untuk dapat mencapai tujuan. Semuanya tindakan itu baik nyata maupun abstrak mempengaruhi dalam memilih

dan menentukan tujuan serta tindakan alternatif untuk mencapai tujuannya.

Aksi seseorang dalam peranan yang dilakoni melahirkan tindakan-tindakan pilihan yang menentukan keberhasilan mencapai tujuan. Dalam konteks tindakan peranan sosial untuk mencapai tujuan adalah sebuah dorongan mendapatkan hasil yang diinginkan. Tindakan itu dimunculkan karena adanya rangsangan dari luar. Dalam teori rangsangan apa yang disebut stimulus tindakan sebagai bagian dari upaya mendorong adanya perilaku yang mendasarinya. Teori behaviorisme dan teori stimulus dalam ranah sosiologi perilaku atau lazim dikenal dalam lapangan psikologi klasik dikembangkan oleh Guthrie, Skinner dan Estes's. di lapangan psikologi pendidikan sebagai bagian *theory learning*. (Gordon H. dan Ernest R. Hilgard 1981, 112-113). Perilaku mempengaruhi tindakan, sebelum tindakan lahir terlebih dahulu dibarengi dengan pemahaman tentang pandangan terhadap apa yang menjadi dasar tindakan, yang disebut motivasi persepsi tindakan. Persepsi seseorang akan membawa kepada aksi tindakan dalam perilaku untuk meraih hasil yang diinginkan, yang dimunculkan ke permukaan sebagai perilaku simbolik atau sesungguhnya (Herbert.1969)

Aksi sebagai bentuk makna lain dari partisipasi sosial atau partisipasi peran merupakan tindakan, jadi peranan juga merupakan tindakan pasti dari seseorang yang terlibat secara partisipasi (*participation*) langsung dalam perilaku untuk mencapai tujuan-tujuan sasaran yang diinginkan.

Perilaku yang ada di dalam aksi seseorang lah, yang dapat dilihat tindakan yang melingkupi aktivitas dan kreativitas serta proses penghayatan tindakan individu dimaksud untuk mencapai tujuan yang dikehendaki. Peranan seseorang jelas akan mampu

diukur berdasarkan tindakan aksi yang sudah terencana sebelumnya.

Melengkapi teori aksi, muncul lah teori relasi sebagai bentuk teori partisipatif timbal balik yaitu bahwa aksi bisa melahirkan reaksi begitu juga sebaliknya. Karena di dalam tindakan melahirkan hubungan-hubungan terhadap keinginan yang dikehendaki. Hubungan itu secara langsung maupun tindak langsung karena ada antara penghubungannya.

Dalam lapangan ini teori aksi-relasi yang muncul memberikan paradigma peranan sosial, pelapisan sosial, struktur sosial pola budaya yang melingkupinya melahirkan tindakan. Mereka saling berhubungan untuk menyelesaikan suatu masalah dan dalam kaitan ini mereka melakukan tindakan bersama.(Veeger:1985). Sebagaimana dikutipkan dari pendapat Poloma (Poloma 2003, 263) bahwa tindakan aksi-reaksi itu muncul karena beberapa kepentingan individu dalam berhubungan dengan masyarakat sosialnya yaitu didasarkan pada makna yang muncul dari dan berasal atas interaksi sosial seseorang dengan orang lain pada *setting* tertentu, makna-makna itu disempurnakan lagi dalam wujud proses sosial yang terjadi dan berlangsung berdasarkan kebutuhan kesamaan sebagai manusia atas semua tindakannya. Menurut Soeprapto (2002) teori ini menekan kepentingan individu dan antar individu dalam berinteraksi secara khusus yang berlangsung antar manusia. Aktor tidak semata-mata beraksi terhadap tindakan yang lain, respon aktor baik secara langsung maupun tidak selalu didasarkan atas penilaian makna tersebut dalam tindakan pencapaiannya.

Konsep teori peran SR melahirkan sejumlah implikasi karena ada sisi-sisi aktor sebagai prilaku simbolik, di dalam

relasi prilaku sosial yang memiliki batasan normatif dan nilai sosial di dalam berhubungan dengan lingkungan. Aktor mengarahkan hubungan kepentingan individunya untuk meraih taksonomi prilaku dalam tujuan-tujuan relasional(Ritzer 2003).

Peranan aktor dalam berhubungan sosial sesuai dengan kepentingan tujuan relasi yang dibangun, apakah mengarah kepada kepentingan individu dari aktor yang melakoni, atau berdasarkan kepentingan lebih luas dengan tujuan-tujuan yang lebih luas puas yang didasari pada membangun kebersamaan organisasi. Dari sini diperlukan kesamaan persepsi atau visi yang dproyeksikan prilaku suatu tindakan berinteraksi pada kepentingan baik perorangan maupun organisasi itu sendiri(Soeprapto 2002, 45-63). Analisis teori prilaku dalam tindakan dimaknai sebagai pelestarian keberlanjutan tindakan yang terus-menerus teramati, terstruktur, dan terimplemmentasikan dalam semua prilaku subyektif akan melahirkan pembudayaan prilaku.

Taksonomi prilaku social yang dilakukan dalam kasus orang Banjar dapat teramati secara kultur dalam taksonomi analisis budaya prilaku. Hal ini dapat dilihat pada diagram 'prilaku kepercayaan orang Banjar'. (Lihat lampiran).

Dari gambaran prilaku kepercayaan orang Banjar, maka tindakan bisnis memperlihatkan rentetan panjang prilaku, yang bermula dari pengamatan, pemetaan teoritik hasil olah TKP di lapangan, teori baku yang dipakai dan diperbaharui menjadi pengembangan kepercayaan dan upaya menyumbang arah pengembangan teori, yaitu teori dasar grounded pada teori aksi, teori reaksi berlanjut pada teori tindakan simbolik, dan itu didukung pendalaman kasus dan rentetan seperangkat kasus prilaku muslim Banjar lokal, pada

ekspresi, sikap dan konspirasi perilaku patologial, Analisis ini mengarahkan pada teori sosiologi kontemporer, yaitu fenomena local komunal kasuistik orang Banjar dalam tindakan bisnis terkait dengan kepercayaan dan pemunculan sikap tindakan ke permukaan, yang laban laun nanti menjadi budaya gaya hidup (OKB).

Analisis ini mengarahkan pada teori sosiologi kontemporer, yaitu fenomena lokal komunal kasuistik orang Banjar dalam tindakan bisnis terkait dengan kepercayaan dan pemunculan sikap tindakan ke permukaan, yang laban laun nanti menjadi budaya gaya hidup (OKB). Dari sinilah arah perilaku yang teridentifikasi secara unik cultural (kalau terus-menerus terjadi) dan Dari gambaran perilaku kepercayaan orang Banjar, maka tindakan bisnis memperlihatkan rentetan panjang perilaku, yang bermula dari pengamatan, pemetaan teoritik hasil olah TKP di lapangan, teori baku yang dipakai dan diperbaharui menjadi pengembangan kepercayaan dan upaya menyumbang arah pengembangan teori, yaitu teori dasar grounded pada teori aksi, teori reaksi berlanjut pada teori tindakan simbolik, dan itu didukung pendalam kasus seperangkat kasus perilaku muslim Banjar local, pada ekspresi, sikap dan konspirasi perilaku patologial, Analisis ini mengarahkan pada teori sosiologi kontemporer, yaitu fenomena local komunal kasuistik orang Banjar dalam tindakan bisnis terkait dengan kepercayaan dan pemunculan sikap tindakan ke permukaan, yang laban laun nanti menjadi budaya gaya hidup (OKB) dan dianggap menjadi menyimpang atau patologial. Kalau ukuran negative, namun manakala positif, maka ada etos paradigm baru orang Banjar yang bersemangat besar berbisnis (entrepreneurship) dan punya motivasi kaya secara nilai justru posisi. Dari gambaran perilaku kepercayaan

orang Banjar, maka tindakan bisnis memperlihatkan rentetan panjang perilaku, yang bermula dari pengamatan, pemetaan teoritik hasil olah TKP di lapangan, teori baku yang dipakai dan diperbaharui menjadi pengembangan kepercayaan dan upaya menyumbang arah pengembangan teori, yaitu teori dasar grounded pada teori aksi, teori reaksi berlanjut pada teori tindakan simbolik, dan itu didukung pendalam kasus seperangkat kasus perilaku muslim Banjar local, pada ekspresi, sikap dan konspirasi perilaku patologial, Analisis ini mengarahkan pada teori sosiologi kontemporer, yaitu fenomena local komunal kasuistik orang Banjar dalam tindakan bisnis terkait dengan kepercayaan dan pemunculan sikap tindakan ke permukaan, yang laban laun nanti menjadi budaya gaya hidup yang bernilai positif.

Berdasarkan ketiga analisis di atas, maka ditemukan faktor dominan secara kualitatif bahwa gaya hidup baru orang kaya baru (OKB) orang Banjar walaupun belum merata dan membudaya, namun fenomenanya mengarah kepada perilaku baru kepada terstrukturisme tindakan kontemporer. Faktor dominan adalah gaya hidup modernisme liberal dalam konteks pemahaman keislaman yang longgar (kurang iman), rangsangan kehidupan material, pengaruh keuangan yang makin membaik bahkan menjadi orang kaya, dan usaha instan dengan keuntungan besar bisnis menjadi merekakan sebagai reflector baru dalam mengemas pencitraan diri menjadi orang kaya yang dengan memunculkan anggapan itu, akan dihormati dan diagungkandi tengah masyarakat sekarang (kontemporer).

Dari gambaran perilaku kepercayaan orang Banjar, maka tindakan bisnis memperlihatkan rentetan panjang perilaku, yang bermula dari pengamatan, pemetaan teoritik hasil olah TKP di

lapangan, teori baku yang dipakai dan diperbaharui menjadi pengembangan kepercayaan dan upaya menyumbang arah pengembangan teori, yaitu teori dasar *grounded* pada teori aksi, teori reaksi berlanjut pada teori tindakan simbolik, dan itu didukung pendalam kasus seperangkat kasus perilaku muslim Banjar local, pada ekspresi, sikap dan konspirasi perilaku patologial, Analisis ini mengarahkan pada teori sosiologi kontemporer, yaitu fenomena local komunal kasuistik orang Banjar dalam tindakan bisnis terkait dengan kepercayaan dan pemunculan sikap tindakan ke permukaan, yang laban laun nanti menjadi budaya gaya hidup.

Dari sinilahlah arah perilaku yang teridentifikasi secara unik kultural (kalau terus-menerus terjadi). Dari gambaran perilaku kepercayaan orang Banjar, maka tindakan bisnis dalam berbagai dimensinya memperlihatkan rentetan panjang perilaku, yang bermula dari pengamatan, pemetaan teoritik hasil olah TKP di lapangan, teori baku yang dipakai dan diperbaharui menjadi pengembangan kepercayaan dan upaya menyumbang arah pengembangan teori, yaitu teori dasar *grounded* pada teori aksi, teori reaksi berlanjut pada teori tindakan simbolik, dan itu didukung pendalam kasus seperangkat kasus perilaku muslim Banjar lokal, pada ekspresi, sikap dan konspirasi perilaku patologial, Analisis ini mengarahkan pada teori sosiologi kontemporer, yaitu fenomena lokal komunal kasuistik orang Banjar dalam tindakan bisnis terkait dengan kepercayaan dan pemunculan sikap tindakan ke permukaan, yang lambat laun nanti menjadi budaya gaya hidup (OKB) dan dianggap menjadi menyimpang atau patologial. Kalau ukuran *negative*, namun manakala positif, maka ada etos paradigma baru orang Banjar yang bersemangat besar

berbisnis (*entrprenurship*) dan punya motivasi kaya secara nilai justru positif. Dari gambaran perilaku kepercayaan orang Banjar, maka tindakan bisnis memperlihatkan rentetan panjang perilaku, yang bermula dari pengamatan, pemetaan teoritik hasil olah TKP di lapangan, teori baku yang dipakai dan diperbaharui menjadi pengembangan kepercayaan dan upaya menyumbang arah pengembangan teori, yaitu teori dasar *grounded* pada teori aksi, teori reaksi berlanjut pada teori tindakan simbolik, dan itu didukung pendalam kasus seperangkat kasus perilaku muslim Banjar local, pada ekspresi, sikap dan konspirasi perilaku patologial, Analisis ini mengarahkan pada teori sosiologi kontemporer, yaitu fenomena local komunal kasuistik orang Banjar dalam tindakan bisnis terkait dengan kepercayaan dan pemunculan sikap tindakan ke permukaan, yang laban laun nanti menjadi budaya gaya hidup (OKB) yang bernilai positif.

Berdasarkan ketiga analisis di atas, maka ditemukan faktor dominan secara kualitatif bahwa gaya hidup baru orang kaya baru (OKB) orang Banjar wamaupun belum merata dan membudaya, namun fenomenanya mengarah kepada perilaku baru kepada terstrukturalisme tindakan kontemporer. Faktor dominan adalah gaya hidup modernime liberal dalam konteks pemahaman keislaman yang longgar (kurangiman), rangsangan kehidupan material, pengaruh keuangan yang makin membaik bahkan mejadi orang kaya, dan usaha instan dengan keuntungan besar bisnis menjadi merekakan sebagai reflector baru dalam mengemas pencitraan diri menjadi orang kaya yang dengan memunculkan anggapan itu, akan dihormati dan diagungkandi tengah masyarakat sekarang (kontemporer).

Penutup

Kesimpulan yang dimunculkan berdasarkan temuan itu adalah; Berbagai kepercayaan mendorong lahirnya prilaku baru atau sebaliknya berbagai prilaku baru mendukung kepercayaan sosiologi orang banjar dengan beberapa indentifikasi kepercayaan yakni;

- Kepercayaan makhluk gaib dan bagampiran binatang
- Kepercayaan kepada Saudara Kembar
- Kepercayaan Benda Keramat dan benda Sakti
- Kepercayaan kepada Ilmu Ajimat
- Kepercayaan Kepada Lailatul Kadar
- Kepercayaan kepada Minyak Bertuah
- Kepercayaan kepada Ilmu Pasugihan,dan lain-lain

Berdasarkan kepercayaan itu, maka melahirkan sejumlah prilaku dan tindakan baru menyertai secara sosiologik orang Banjar seperti melakukan tindakan profesi dan bisnis terkait dengan aktivitas keagamaan, sosial-kemasyarakatan, bahkan seni keagamaan dan kegiatan-kegiatan lainnya dalam prilaku politik, kekeluargaan (kelembagaan), prilaku social-psikologis lainnya yang dari gambaran prilaku kepercayaan orang Banjar, maka tindakan bisnis memperlihatkan rentetan panjang prilaku, yang bermula dari pengamatan, pemetaan kepercayaan dan prilaku yang diolah dan diperbaharui menjadi pengembangan kepercayaan prilaku sosiologis orang Banjar. Faktor penentu terkait dengan keimanan dan keyakinan Islam yang masih menganggap bahwa berbagai nilai Islam di masyarakat sebagai wujud kepercayaan yang dibolehkan saja menjadi bagian dari berbagai kegiatan prilaku, termasuk dalam prilaku bisnis, sehingga kepercayaan juga dianggap bagian dari gaya hidup pun turut mewarnai pengaruh-pengaruh bisnis.

Arah pengembangan teori sosial modern begitu cepat, maka langkah penelitian sosial di lingkup PTAI perlu dua kali setahun bukan hanya sekali setahun terutama dana DIPA. Untuk itu direkomendasikan/ mengusulkan anggaran persemester untuk menunjang pengembangan dan pembaruan ilmu sosial di lingkup PTAIS ;STAI IAIN UIN.

Perlu dukungan dan keperlanjutan penelitian di bidang lain dalam pengembangan hukum, politik,lingkungan HAM di daerah ini yang lebih baik lagi.

Referensi

- Abdullah, Taufik, ed. 1988. *Islam kapitalis dan Teses Weber*. Dalam Agama, Etos Kerja dan erkembangan Ekonomi, LP3ES. Jakarta.
- Blumer, Herbert.1969. *Symbolic Interactionism Perspective and method*. Universitas of California. Apress Berkeley London. And Los Angeles.
- Bower. Gordon H. and Ernest R.Hilgard. 1981. *Theory of Learning*. Prentice Hall. Engleword Cliffs. New Jersey
- Craib. Ian. 1992. *Teori-teori Sosal Modern. Dari Parson Sampai Habermas*, Jakarta. Rajawali Press. Rajagrafindo Persada.
- Depdikbud.1988. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Depdikbud. Jakarta. Balai Pustaka.
- Fajri E. Zul. Dan R.A. Senja. Tanpa tahun *Kamus Lengkap Bahasa Indodnesia*. Difa Publisher.
- Geertz. Clliford. 1960. *Religion of Java*. The Free Press of Glencoe.
- Lincoln. Y.and. Guba E. 1985. *Naturalistic Inquiry*, New York. Sage Publication.
- Marshall, Chaterine and GB. Rossman.1989. *Designing Qualitative Research*. London Sage Publication.

- Miles, M.B. dan M.Haberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta. Penerbit UI Press.
- Moleong Lexi, J. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung, Remaja Rosda Karya.
- Nation S.1992. *Penelitian Naturalistik: Kualitatif*. Bandung. Tarsito.
- Parson. Talcott.1978. *Action theory and the Human Condition*. Free Press. New York.
- Poloma, Margaret H.2003. *Sosiologi Kontemporer*. Jakarta PT.Rajawali press Rajagrafindo.
- Ritzer, Geoge.1975. *Sociology a Multiple Paradigm Science*, Boston. Allyn and Bacon.
- and Douglas J.Goodman. 2003. *Modern Sociology Theory*. Sixth Edition. Mc. Graw Hil.
- Simon. Roger. 2004. *Gagasan-Gagasan Politik Gramsci*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Sirajuddin (ed). 2006. *Partisipasi Masyarakat dalam Perspektif Teoritik*. Muhammad Nadjikh, Hak Rakyat Mengontrol Negara. Yappika dan Malang: MCW.
- Soeprapto, H.R. Riyadi. 2002. *Interaksionisme Simbolik, Perspektif Soisologi Modern*, Pustaka pelajar Yogyakarta.
- Sotrisno, Lukman. 1995. *Menuju Masyarakat Partisipatif*, Y0gyakarta. Kanisius.
- Spradley, J. 1979. *The Ethnographic Interview*. D. Appleton and Company. New York.
- Strauss, Anselm and Juliet Corbin. *Basic of Qualitative Research Grounded Theory Procedure and Techneques*, Newbury Park. CA. Sage Publication.
- Turney Bryan. S. *Religion and Social Theory*, London Sage Publication.
- Veeger K.J. *Realitas Sosial, Refleksi Filsafat Sosial Atas Hubungan Individu-Masyarakat dalam Cakrawala Sejarah Sosiologi*, Jakarta.PT.Gramedia.
- Waters, Malclm, 1996, *Modern Sociological Theory*, London: SAGE Publications.

LAMPIRAN :

