KOMPARATIF
Jurnal Perbandingan Hukum dan Pemikiran Islam

Komparatif: Jurnal Perbandingan Hukum dan Pemikiran Islam
Volume 2, Nomor 2, Desember 2022

Hukum Akad *Bahaupan* di Masa Pandemi Covid-19 pada Kota Banjarmasin Perspektif Mazhab Hanafi dengan Mazhab Syafi'i

Rahmat Fadillah
UIN Antasari Banjarmasin
rahmatfadillah70@gmail.com

Abstract*: During the COVID-19 pandemic, many economic obstacles were inevitable in the Banjarmasin City area of South Kalimantan province. Various efforts are made to maintain the course of the economy in this region, and all strategies are implemented. However, one contract system can still survive, namely the Bahaupan contract system, owned by Banjar community in Banjarmasin. This is empirical research with a legal sociology approach through observation media and direct interviews with economic entrepreneurs during the COVID-19 pandemic. As for some of the results found, the Bahaupan contract can still be used during the pandemic; entrepreneurs use the latest ways to manage their businesses during the Pandemic and still always increase caution in carrying out economic activities.*

Keywords: *Jurisprudence; Bahaupan Contract System; Covid-19*

Abstrak*:* Di masa pandemi Covid-19 banyak sekali terjadi kendala dalam perekonomian, tidak terelakkan juga pada wilayah Kota Banjarmasin Provinsi Kalimantan Selatan. Berbagai upaya dilakukan untuk mempertahankan jalannya perekonomian di wilayah ini semua strategi dijalankan. Akan tetapi, tampaknya masih ada satu sistem akad yang masih dapat bertahan, yaitu sistem akad *Bahaupan* yang merupakan sistem akad yang dimiliki oleh masyarakat Banjar di Kota Banjarmasin. Penelitian ini bersifat penelitian empiris dengan pendekatan sosilogi hukum, melalui media observasi dan wawancara langsung di lapangan kepada para pengusaha ekonomi dimasa pandemi Covid-19. Adapun beberapa hasil yang ditemukan adalah akad *Bahaupan* masih bisa digunakan di masa Pandemi, para pengusaha menggunakan cara-cara terbaru dalam mengelola usahannya di masa Pandemi, dan tetap selalu meningkatkan kehati-hatian dalam melangsungkan kegiatan perekonomian.

Kata Kunci: *Hukum; Akad Bahaupan; Covid-19.*

Pendahuluan

Kota Banjarmasin di pertengahan tahun 2020 sudah memasuki status zona merah dalam situasi pandemi Covid-19. Banyak dampak yang dirasakan dari mewabahnya virus tersebut. bukan hanya dari segi kesehatan, tetapi juga merambah kepada bidang pendidikan, ekonomi,[1] sosial, budaya dan bahkan hukum. Dengan kondisi seperti ini, pemerintah tetap harus memberikan instruksi pelaksanaan perkembangan ekonomi demi menjaga stabilitas perekonomian dan pengamanan daya beli masyarakat di perkotaan, bahkan sampai di pedesaan di seluruh wilayah Indonesia.[2] Termasuk wilayah Kota Banjarmasin yang memiliki komoditas masyarakat dengan suku Banjar sebagai penduduk mayoritas[3] juga menjalankan bebagai instruksi dan peraturan yang diberikan oleh pemerintah.

Masyarakat Banjar tersebar tidak hanya di perdesaan saja, tetapi di perkotaan pun juga ada. Upaya perkembangan perekonomian di masyarakat Banjar di masa pandemi sangatlah susah karena masyarakat khawatir akan dampak terjadinya kontak dan ditambah dengan adanya imbauan untuk disiplin melaksanakan protokol lima macam (membersihkan tangan dengan sabun, mengenakan masker, melonggarkan jarak, menjauhi kerumunan, dan tidak sering berinteraksi).[4]

Akan tetapi. tetap saja masih ada sekelompok masyarakat yang terkesan tidak mengindahkan akan anjuran menggunakan protokol kesehatan tersebut, terlebih mereka adalah beberapa anak muda atau remaja yang masih labil, kurang perhatian dan ketaatan terhadap keadaan sekarang saat ini.[5] Anak muda atau remaja saat ini memiliki budaya pergaulannya tersendiri karena media sosial dan teknologi komunikasi mempercepat dan memperdekat interaksi

---

[1] 'View of Dampak Covid – 19 Terhadap Prekonomian Indonesia', accessed 4 May 2021, https://ummaspul.e-journal.id/Edupsycouns/article/view/423/240.

[2] Abdul Karim, 'Peningkatan Ekonomi Pedesaan Dalam Menunjang Pergerakan Pertumbuhan Ekonomi Perkotaan Di Masa Pandemic Global', 2020, 6.

[3] Skripsi Oleh and Muhammad Ibrahim, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Bisnis Orang Madura (Studi Kasus Di Kota Banjarmasin)', n.d.

[4] Faura Dea Ayu Pinasti, 'Analisis Dampak Pandemi Corona Virus Terhadap Tingkat Kesadaran Masyarakat Dalam Penerapan Protokol Kesehatan', *Wellness And Healthy Magazine* 2, no. 2 (2020): 237–49, https://doi.org/10.30604/well.022.82000107.

[5] Judul Penelitian et al., Tinjauan Budaya Ketaatan Mahasiswa Wilayah Indonesia Tengah Terhadap Protokol Kesehatan: Studi Kasus Pada Dua Universitas Negeri Di Kota Banjarmasin (2020).

mereka antar satu dengan yang lainnya. Sehingga mudah bagi mereka untuk bisa saling berjumpa secara *offline* bukan hanya sekedar *online*.

Pada observasi awal peneliti, menemukan beberapa golongan anak muda atau remaja lainnya yang pengusaha atau menjalankan bisnis juga, tetap berusaha melangsungkan kegiatan perekonomian. Di samping upaya pelaksanaan perkembangan perekonomian, juga memang sebagai kebutuhan hidup mereka sehari-hari. Tanpa melakukan transaksi usaha atau bisnis, maka mereka tidak akan bisa lagi memperoleh nafkah untuk kehidupan mereka. Akan tetapi, mereka menggunakan beberapa cara dan upaya untuk menyesuaikan kondisi yang saat ini dialami. Walaupun dengan kondisi harus berdampingan dengan virus Covid-19 pengusaha muda tetap menjalankan usahanya sambil berdoa mengharap keselamatan kepada Tuhan Yang Maha Esa.[6]

Di saat berusaha dan berbisnis di tengah pandemi, masyarakat Banjar menggunakan banyak sekali jenis transaksi. Namun, tentunya untuk beberapa transaksi ada yang dapat bertahan atau bisa digunakan dengan efektif dan ada juga yang mengalami penurunan pendapatan karena dampak Covid-19 yang begitu luas dan mendalam ini.[7] Ada yang bisnisnya bangkrut, tetapi tetap harus berusaha, sedangkan modal mereka sudah menipis, bahkan habis. Maka cara lain yang dilakukan oleh masyarakat Banjar demi melancarkan usaha atau bisnis mereka adalah dengan menggunakan sistem adat *Bahaupan* dalam perekonomian sebagaimana telah diajarkan oleh generasi sebelumnya.

Bahaupan dalam bidang ekonomi lebih mengedepankan kerja sama antar satu individu dengan individu lainnya, baik peroranganan atau kelompok. Hal ini dapat berupa modal maupun tenaga keahlian yang akan mereka gunakan dalam bekerja sama *Bahaupan. Bahaupan* sendiri dalam bahasa Indonesia sama dengan arti berkerja sama (membeli) atau berkongsi.[8] *Bahaupan* dalam usaha atau bisnis ketika pandemi Covid-19 ini tentunya sedikit banyak, seluruh atau sebagian telah berubah tata cara atau teknis pelaksanaannya mengikuti standar keadaan pandemi.

---

[6] Widya Astuti Akhmad Hulaify Iman Setya Budi, 'Strategi Ekonomi Di Tengah Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Manajemen Strategi Syariah (Studi Fenomenologi Pada Pedagang Pasar Sentra Antarsari Kota Banjarmasin)', *Diploma Thesis*, 2019, 1–11.

[7] Slamet Nurdiansyah, 'Pengaruh Tingkat Pendapatan Pengusaha Muslim Terhadap Pemotongan Gaji Karyawan Di Masa Pandemi Covid-19', 2020.

[8] Abdul Djebar Hapip, *Kamus Banjar - Indonesia*, 1st ed. (Jakarta: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1977).

Dengan kondisi Covid-19 seperti saat ini, *Bahaupan* masih lestari dalam dunia perekonomian masyarakat Banjar. Sehingga hal ini membuat peneliti ingin mengetahui lebih mendalam karena tentu saja dengan tetap bisa bertahannya sistem akad *Bahaupan* ini dengan tata cara yang digunakan menjadi sangat penting dan berdampak pada majunya perekonomian di Indonesia dan Banjarmasin pada Khususnya.

Metode penelitian ini adalah metode yuridis empiris yang merupakan penelitian *field reserarch* dengan pendekatan ilmu syariah, antropologi, sosiologi serta filosofis kepada masyarakat pengusaha muda yang melakukan *Bahaupan* dan beberapa orang terkait lainnya dalam pembahasan penelitian ini. Adapun sifat analisis penelitian ini adalah menggunakan analisis kualitatif. Data pada penelitian ini ada tiga macam, yaitu data primer, sekunder dan tersier. Objek penelitian ini adalah transaksi/akad *Bahaupan* yang terjadi pada masyarakat Banjar. Subjek dari penelitian ini adalah masyarakat Banjar pengusaha muda itu sendiri yang melakukan *Bahaupan* pada kisaran usia mereka adalah sekitar 18 hingga 35 tahun.

Analisis Data

Setelah mengadakan berbagai persiapan termasuk pengadaan barang atau bahan keperluan kegiatan penelitian kemudian peneliti mengadakan *Focus Group Discussion* untuk memperoleh sebuah instrumen penelitian yang baik untuk tahapan atau peroses penelitian ini. Adapun data yang diperoleh dalam penelitian ini terdiri dari beberapa hasil wawancara dengan informan, sebagai berikut

Responden I, Aulia, mengungkapkan pernah mengetahui tentang *Bahaupan* dan saat ini sedang menjalankan *Bahaupan* dalam bisnis tingkat kecil dengan temannya. Dalam bisnis ini, Aulia yang menyediakan modal dan temannya yang membantu dalam pemasaran. Persentase bagi hasilnya adalah 80% untuk Aulia dan 20% untuk temannya yang memasarkan produk tersebut. Menurut Aulia, bisnis yang sudah ia usahakan sejak tahun 2019 ini dalam setiap kali memproleh hasil selalu diselingi dengan kegiatan rutin mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah dari sebagian hasil yang diperoleh tersebut. Di samping itu, Aulia juga mengatakan bahwa bisnis yang dijalankannya di masa pandemi Covid-19 ini justru semakin diminati daripada sebelum terjadinya pandemi.

Aulia menjelaskan dalam bisnisnnya ini terdapat unsur saling mempercayai antara ia dan rekannya yang memasarkan barang produksinya tersebut. Di samping itu, juga terjalin unsur persaudaraan terhadap rekannya tersebut. Untuk masyarakat di

sekitar wilayah bisnisnya menanggapi bisnisnya di kondisi Covid-19 secara umum biasa-biasa saja karena mematuhi protokol kesehatan. Aulia mengatakan bahwa dengan melakukan promosi di Instragram dan status Whatsapp dan ditambah dengan adanya *reseller*. Dengan demikian, usahanya ini tetap bisa berlansung dan semakin maju di masa pandemi Covid-19. Menurut Aulia, keluarga atau lebih khususnya Ibu Aulia pada awalnya melarang untuk melakukan bisnis atau usaha ini. Setelah waktu berlalu, lambat-laun ibunya tidak meragukan hal ini lagi karena pelanggan yang membeli cireng semakin banyak bertambah. Sehingga secara umum keluarga jadi sangat mendukung.

Aulia juga menerangkan motivasi terbesarnya dalam terus mengusahakan bisnisnya ini adalah untuk membahagiakan kedua orang tuanya karena ia meyakini bahwa rida orang tua adalah ridanya Allah Swt. Kemudian menurutnya dalam berbisnis tidak jarang terkadang ada di mana saat *reseller* mengambil barang belum bisa membayar uang dari pembeli atau konsumen. Sehingga Aulia memberikan kepercayaan kepada *reseller* untuk mengunggu uang dari pembeli atau konsumen membayar kepada *reseller*.

Kalimat yang sering diucapkan dalam bahasa Banjar untuk keadaan transaksi seperti ini adalah "*bawa aja dulu"* karena reseller diarahkan untuk membawa saja barang tersebut sebelum dibayar. Akan tetapi, ada unsur kepercayaan dan tanggung jawab atas barang tersebut, dan *reseller* pun sudah mengerti bahwa yang dimaksud Aulia adalah menutupi pembayaran dulu dengan ia rugi modal atas kepercayaan yang telah ia berikan kepada *reseller*. Oleh karena itu, `*reseller* pun berusaha dengan baik untuk menjaga kepercayaan yang telah diberikan dan harus dijaga dengan baik, hingga *reseller* akhirnya memperoleh uang dari para konsumen atau pembeli dan kemudian menyerahkannya kepada Aulia. Hal ini terjadi karena adanya rasa persaudaraan tersebut, sehingga Aulia bisa memberikan kepercayaan.

Perihal membantu konsumen menurut Aulia sudah ada niat jika memang memungkinkan. Akan tetapi, saat ini belum pernah terjadi secara langsung disebabkan jarang berhadapan langsung dengan konsumen atau pembeli. Aulia mengatakan bahwa walaupun usahanya ini belum sempat dilaksanakan *selamatan* sebelum memulai bisnis, tetapi setidaknya dia tidak melupakan untuk mengucapkan basmallah dalam memulai bisnisnya ini. Aulia mengutarakan bahwa pada awalnya sendiri saja menjalankan usaha ini, tetapi pada akhirnya teman meminta untuk menjadikannya sebagai *reseller* dan hingga akhirnya *reseller* bertambah menjadi 4 orang hingga sekarang. Untuk teknik *Bahaupan*, Aulia memberi harga kepada reseller Rp8.000,00

dengan standar harga pasaran adalah Rp10.000,00. Namun, tidak menutup kemungkinan bisa saja *reseller* melebihkan untuk mengambil keuntungan. Setiap ada yang mau membeli kesepakatnnya adalah *reseller* harus menalangi dulu uang dari pembeli, baru bisa diserahkan barang tersebut ke *reseller* dan *reseller* meneruskannya kepada pembeli.[9]

Responden kedua, Nurul Innani, mengetahui tentang *Bahaupan* dan menerapakan *Bahaupan* dalam bisnisnya yang merupakan usaha pada tingkat menengah dalam dunia perekonomian di Banjarmasin. Dalam bisnisnya, Nurul menjalankan *Bahaupan* bersama dengan *reseller*. Dengan kisaran 80%:20% usaha ini sudah dijalankan selama 8 tahun yang lalu, yaitu sejak tahun 2013. Nurul juga menyampaikan selalu bersedekah dengan sebagian dari hasil penjualannya. Walaupun jarak tempat tinggal *reseller* dengan Nurul itu jauh, Nurul merasa ada ikatan persaudaraan dan kepercayaan kepada *reseller*nya. Terkadang kepada *reseller*nya yang sangat dipercaya, Nurul berani mengirimkan barang terlebih dahulu disebabkan mungkin *reseller* dalam keadaan sibuk atau semacamnya. Akan tetapi, Nurul sudah meyakini bahwa *reseller* tersebut amanah dan selalu membayar barangnya paling lambat akan dibayar dalam waktu 1 tahun. Lantas Nurul menyampaikan bila terjadi sengketa maka tidak ada sanksi atau tuntutan darinya, melainkan hanya diserahkan kepada ketentuan Allah Swt., dan kerja sama akan diakhiri.

Pada awalnya Nurul menjalankan usaha sendirian saja, kemudian dipromosikan melalui media WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Setelah itu, tiba-tiba ada yang menawarkan diri untuk menjadi *reseller*. Untuk modal menurut Nurul seluruhnya modal adalah darinya dan dipasarkan bersama-sama dengan *reseller* juga. Kesepakatan yang ia lakukan dengan *reseller* adalah jika ingin mengambil barang untuk dipasarkan, maka harus dibayar/diganti dulu harga barang terlebih dahulu, baru bisa diambil, kecuali ada sesuatu hal yang memang masih bisa ditoleransi. Wilayah pemasaran pakaian ini adalah ke wilayah Banjarmasin dan Pelaihari. Dalam keadaan pandemi Covid-19 warga sekitar lingkungan sangat memaklumi kegiatan usahnya dan kebetulan masyarakat disekitar juga jualan *online* seperti Nurul. Upaya untuk meramaikan dan peningkatan peminat dalam keadaan pandemi Covid-19 ini terhadap barang jualan adalah dengan sering mengadakan *give away.*

Menurut Nurul motivasi utama dalam terus bersemangat jualan walaupun dalam kondisi pandemi Covid-19 ini adalah karena

[9] Wawancara pada Jumat, 26 Agustus 2021, Jl. Kolonel Sugiono Gg. ABC RT.04 RW.01 No. 28, Banjarmasin Tengah, Banjarmasin.

demi menyalurkan hobi dan menjalankan sunnah nabi. Terlebih usaha ini sangat didukung oleh keluarga. Selain jualan *online*, ia juga membuka lapak jualan di Pasar Pal 7 (tujuh) atau Pasar Ahad, Kabupaten Banjar. Untuk mengangkut barang yang begitu banyak, ia dibantu oleh suami dan selalu didukung dari awal pernikahan. Sampai saat ini, tidak ada faktor penghambat dari keluarga. Nurul menjelaskan bahwa selalu berusaha membantu *reseller*nya, dan tidak jarang juga kepada para konsumen.[10]

Responden ketiga, Ahmad Junaidi, S.H., mengatakan bahwa ia mengetahui istilah *Bahaupan*, tetapi baru-baru ini saja Ahmad sedang menjalankan usaha Kebab Medina dengan kelas ekonomi kecil dan merasa pernah melakukan *Bahaupan.* Menurutnya teknik *Bahauapan* tersebut, yaitu dengan diberikannya modal dari satu orang untuk dijalankan usaha kemudian memberikan kepercayaan kepada orang lain untuk menjalankan usaha tersebut seluruhnya dengan ada bagi hasil atau persenan. Bahkan, ia pernah melakukan transkasi *Bahaupan* dalam hal kecil, yaitu dalam transaksi membeli barang pokok kebutuhan sehari-hari.

Menurut Ahmad usaha Kebab Medina ini telah berjalan sejak tahun 2020, dan dari mitranya akan mendapat bagi hasil dari *Bahaupan* ini sebesar 10% per setiap hasil dari penjualan. Dari penghasilan yang didapat Ahmad tidak lupa melaksanakan ZIS secara rutin. Di awal pembukaan tidak lupa untuk berdoa dan mendoakan agar usaha ini menjadi berkah dan lancar ke depannya, serta tidak lupa di setiap memulai menjalankan usaha dipersetiap harinya selalu dimulai dengan ucapan basmallah, bahkan terkadang juga meminta didoakan dari orang-orang terdekat. Pada awalnya mitra yang mempunyai modal menghubungi dan menyatakan ingin membuka usaha Kebab Median ini bahwa ia siap dengan modal dan meminta kepadanya untuk menjalan usaha ini karena mengetahui bahwa ia pernah juga *Bahaupan* sebelumnya dalam bidang kuliner ini. Ketika kepercayaan itu ada maka dipercayakanlah usaha ini untuk dijalankan dengan bagi hasil 10% dari hasil ditambah lagi ada uang pasti untuk setiap bulannya dari penjualan.

Di masa Pandemi Covid-19 Ahmad menyatakan bahwa untuk pelaksanaan atau waktu jam kerja menjadi unik karena harus bisa-bisa mencari waktu yang tepat dan tidak bertentangan dengan penerapan PPKM di wilayah sekitar. Dalam hubungan antar mitra di tempat usaha terjalin sikap persaudaraan dan kepercayaan yang baik karena Ahmad percaya barang-barang jualan untuk dijualkan sambil

[10] Wawancara pada Sabtu, 27 Agustus 2021, Jl. Sungai Mesa Komp. Kai Burhan No. 18, Banjarmasin Tengah, Banjarmasin.

dirawat kualitasnya agar tidak rusak. Ahmad merasa mitra sudah seperti saudara sendiri karena usia yang terpaut sama-sama masih muda, di samping sebagai saudara seagama, yaitu Islam. Ahmad menjelaskan bahwa lingkungan masyarakat disekitar usahanya sudah baik dalam menerapkan prokes dan perlu ditingkatkan atau dipertahankan. Di masa pandemi Covid-19 ini berusaha mempromosikan barang jualan dengan mempromosikannya secara *online* dan bekerja sama dengan penyedia jasa antar makanan, serta menerapkan prinsif cepat dan higienis dalam prose pembuatan produk.

Keluarga Ahmad dalam hal ini mendukung akan usaha yang telah dilakukan karena keluarga memahaimi bahwa di masa Pandemi Covid-19 ini hampir semua orang merasakan kesulitan dari aspek ekonomi, sehingga wajar Ahmad tetap berusaha. Menurutnya yang menjadi kendala saat ini adalah harga bahan-bahan tidak pasti, terkadang naik (mahal) dan terkadang turun (murah). Ahmad menyampaikan bahwa apa yang menjadi motivasi dalam berusaha seperti ini di masa pandemi Covid-19 adalah semata-mata agar bisa berguna bagi orang banyak dengan menyediakan lapangan kerja dan sekaligus memberikan pengalaman bagi kawan-kawan yang *fresh graduate*.[11]

Responden keempat, Muhammad Rizali, S.E. mengungkapkan bahwa sebagai orang Hulu Sungai tentu saja mengetahui mengenai transaksi *Bahaupan* yang mana saat ini sedang diterpakan dalam berusaha, walaupun masih dalam tingkat kelas ekonomi kecil. Dalam usaha *Bahaupan* pentol ini sejak Februari 2021, Rizali sebagai pemodal dan mitra sebagai pembuat pentol. Disebabkan *Bahaupan* tentunya ada unsur bagi hasil. Ia tidak lupa rutin untuk menunaikan ZIS.

Menurut Rizali, ia melihat peluang masih belum adanyanya usaha pentol yang berbahan dasar *seafood* sehingga terpikirlah untuk membuka usaha ini hingga ia mencari mitra yang bisa membuat pentol tersebut dan terjadilah *Bahaupan.* Melalui proses negosiasi dengan mitra kemudiah memperoleh kesepakatan bahwa ia yang menjadi pemodal dan pengelolanya, sedangkan mitra yang membuat bahannya dengan sistem bagi hasil 80% untuknya dan 20% untuk mitra. Jika terjadi pelanggaran perjanjian, maka tidak ada sanksi khusus dalam perjanjian, dan selalu diusahakan untuk *badamai* secara kekeluargaan saja.

[11] Wawancara pada Rabu, 8 September 2021, Jl. HKSN, Banjarmasin Utara, Banjarmasin.

Di masa Pandemi Covid-19 ini menurut Rizali, ia lebih menerapkan proker dalam berusaha, terlebih untuk cabang di Jalan Prona Bumi Mas, Banjarmasin. Unsur kepercayaan satu sama lain itu semakin erat di masa yang sulit ini, terlebih ia dan mitra bersaudara sesama muslim yang harus saling mendukung dan menguatkan. Rizali mengungkapkan bahwa di masa Covid-19 ini dengan peraturan PPKM yang kian diperpanjang sempat mengakibatkan harus menutup salah satu cabang di Jalan Pramuka, Banjarmasin disebabkan omset yang kian menurun. Akan tetapi, ia tidak patah semangat dengan mengadakan promosi di media sosial dan *endorse* dengan beberpa *public figure*, maka mengakibatkan usahanya ini tetap bisa berlangsung. Terlebih dukungan kelurga dekat khususnya istrinya yang sangat mendukung usaha ini, bahkan membantu menangani usaha dalam bagian promosi.[12]

Responden kelima, Normiliyanti, S.H. menjelaskan bahwa mengetahui mengenai istilah *Bahaupan* dalam usaha, bahkan pernah melakukan. Termasuk usaha kecil kripik brownies yang saat ini sedang dijalankan. ia melakukan usaha ini bersama sahabanya, modal sepenuhnya darinya, tetapi ia membagi sekian persen untuk sahabatnya yang turut serta membantu usahanya ini. Untuk bagi hasilnya 90% untuknya dan 10% untuk temannya dan ia rutin melakukan ZIS.

Pada awalnya ia hanya produksi sendiri, tetapi disebabkan permintaan yang kian bertambah, hingga ia merekrut sahabat ia sebagai mitra. Ia dan sahabatnya sepakat dari total penjualan diberikan sekian persen untuk mitranya. Hal ini sebabkan karena yang bertindak sebagai pemodal adalah dirinya dan yang menyediakan tenaga/keahlian adalah sahabat selaku mitranya. Untuk penugasan, ia di bagian produksi dan pemodal, dan mitra di bagian pengemasan. Jika mitra melanggal perjanjian, maka semuanya saya serahkan kepada ketentuan Allah Swt. saja. Adapun upaya berdamai, yaitu dengan berdiskusi baik-baik jika terjadi suatu permasalahan.

Menurut Normili, dalam usaha ini terdapat unsur kepercayaan saat ia mempercayakan pengemasan produk kepada sahabatnya, bahkan mitranya ini sudah ia anggap sebagai saudara. Dalam menanggapi kondisi Covid-19 ini, prokes hendaknya lebih ditingkatkan. Demi tetap berlangsungnya usaha ini, maka selalu mengadakan promosi dan minta penilaian dari teman-teman konsumen. Di samping itu, keluarga sangat mendukung dan turut membantu dalam produksi kripbrow ini. Adapun yang menjadi

[12] Wawancara pada Minggu, 12 September 2021, Jl. Melati Indah, Banjarmasin Timur, Banjarmasin.

motivasinya adalah karena usahanya berawal dari keresahan, hingga pada akhirnya untuk menghasilkan uang sendiri agar tidak dibiayai oleh orang tua lagi, maka harus tetap berusaha. Normili mengungkapkan bahwa sering membantu dalam semua hal untuk mitra dan memberikan diskon untuk mereka yang kurang mampu sebagai konsumen. Di awal sebelum melakukan usaha ada melaksanakan *basalamatan* dan selalu mengucapkan basmallah di setiap kali ingin memulai kegiatan usaha.[13]

Responden keenam, Guntur Maulana, mengetahui istilah *Bahaupan*, *bakakawanan*, serta *basamaan* tersebut karena ia orang Hulu Sungai. Saat ini menerapkan *Bahaupan* dengan katagori jenis usaha yang kecil, usaha Kopi Nalar ini merupakan kerja sama/*Bahaupan* antara 3 orang yaitu ia, Ananto, dan Rizal. Untuk teknis bagi hasil, ia 60%, Ananto dan Rizal masing-masing 20% dari keuntungan. Usaha ini berdiri sejak April 2020, sudah setahun lebih. Setiap kali mendapatkan hasil selalu mengeluarkan ZIS.

Di masa pandemi COVID-19, demi menjalankan protokol dan mentaati peraturan pemerintah maka untuk jumlah pengunjung cafe kami batasi setiap harinya. Cafe ini pada awalnya usaha ini tidak ia lakukan bersama Ananto, tetapi dengan temannya yang lain. Akan tetapi, karena beberapa hal, hingga usaha ini ia lakukan bertiga bersama Rizal dan Ananto. Teknis yang mereka jalankan untuk keuntungan, yaitu saling berdiskusi. Untuk kesepakatan usaha ini ia yang mengelola sekaligus jadi pemodal, juga Rizal dan Ananto sebagai pemodal. Jika terjadi pelanggaran janji, maka tidak ada sanksi secara khusus, hanya diserahkan kepada Allah Swt. Upaya untuk perdamaian adalah berusaha mencari *problem solving* terbaiknya.

Guntur mejelaskan bahwa dalam usaha ini mereka sudah saling percaya karena mereka sempat berada di organisasi yang sama, dan sempat satu tempat tinggal bersama, sehingga merasa sudah sangat erat tentunya seperti saudara sendiri. Terkait Covid-19 dilihat pengunjung ada yang masih kurang menerapkan prokes. Akan tetapi, walaupun dalam kondisi Covid-19 seperti saat ini, mereka tetap sudah memiliki segmentasi pasar, yaitu mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin dan teman-teman di organisasi yang biasanya rapat maupun diskusi di sini, dan berusaha menjaga kepercayaan merreka sehingga usaha akan terus berjalan.[14]

[13] Wawancara pada Minggu, 19 September 2021, Jl. Rama, Banjarmasin Timur, Banjarmasin.
[14] Wawancara pada Minggu, 26 September 2021, Jl. Rama, Banjarmasin Timur, Banjarmasin.

Responden ketujuh, Nurul Huda, S.Kom. menjelaskan bahwa mengetahui tentang *Behaupan,* tetapi tidak begitu tahu sekali. Saat ini menjalankan usaha pada kelas ekonomi kecil, menerapkan *Bahaupan* sejak 5 (lima) tahun yang lalau, yaitu pada tahun 2016, dengan teknis bagi hasil 50%:50% bersama adik dan telah memiliki dua cabang. Rutin selalu menunaikan ZIS dan usahanya disebabkan Covid-19 penjulalan menurun dan jam buka usaha berubah karena adanya aturan PPKM. Walaupun demikian kami tetap berusaha terus mengupayakan agar usaha tetap jalan, di antaranya dengan membuat menu baru dan terkadang melakukan promo serta hal ini sangat didukung oleh keluarga.

Menurut Huda pada awalnya hanya sendirian menjalankan usaha karena sudah berkeluarga, maka mengajak adik untuk mengelola. Kesepakatannya sebagai pemodal dan adiknya sebagai pengelola diperoleh, dan bagi hasilnya adalah sama rata, yaitu melalui diskusi. Jika terjadi pelanggaran terhadap pejanjian/kesepakatan, maka tidak ada sangksi khusus yang akan iaberikan, hanya berserah diri saja karena saudara. Adapun upaya perdamaian jika terjadi masalah adalah tetap dengan berdiskusi secara kekeluargaan saja.

Huda menerangkan, bahwa tentunya dalam pengelolaan usaha ini ada unsur saling percaya satu sama lain, terlebih mereka adalah saudara kandung. Tanggapannya terhadap kondisi pandemi Covid-19 saat ini pada wilayah sekitar tempat usahanya adalah sangat miris sekali karena orang-orang di wilayah perkampungan masih banyak yang tidak menggunakan masker.

Huda menyampaikan bahwa motivasi terkuat dalam berusaha ini adalah sedari dulu ia memang senang bewirausaha, bersama adik saling bantut membantu terhadap permasalahan apa pun, bahkan terkadang kepada konsumen yang benar-benar tidak mampu ia gratiskan. Hal ini semata-mata mengharap rida Allah Swt. Awal memulai usaha dulu mereka ada melaksanakan kegiatan *basalamatan* dan tentunya di setiap hari mereka memulai kegiatan tidak lupa mengucapkan Basmallah.[15]

Responden kedelapan, Farida Hayati mengaku mengetahui tentang *Bahaupan* dan pernah melakukannya. Saat ini, Faridah sedang memiliki usaha kuiner pada tingkatan bisnis menengah dan memang saat ini usahanya dilakukan dengan sistem *Bahaupan. Bahaupan* yang dilakukan Farida adalah kerja sama antara dirinya dengan adik kandungnya yang ada di Kapuas. Teknisnya Farida menyediakan tenaga, pemikiran, dan keahlian, sedangkan adiknya yang

[15] Wawancara pada Rabu, 13 Oktober 2021, Jl. Keramat Raya, Banjarmasin Timur, Banjarmasin.

memberikan modal. Di dalam usaha ini terdapa unsur bagi hasil, Farida mendapatkan bagian 25%, sedangkan adiknya yang sebagai pemodal dan berada di Kapuas mendapatkan 75% dari hasil bersih usaha.

Farida menjelaskan bahwa telah melaksanakan usaha ini selama satu tahun di Kapuas dan 3 Bulan di Banjarmasin. Sebagian hasil yang diperoleh menurut Farida selalu disumbangkan ke anak yatim, dengan mempertimbangkan bahwa setiap anak membutuhkan pengasuhan.[16] Pada awalnya usaha ini dibuka hanya di rumah saja, mengandalkan informasi dari teman ke teman yang lainnya. Namun, akhirnya mencoba peruntungan ke Banjarmasin. Akad *Bahaupan* yang dilakukan adalah bermula pada saat adiknya meminta kepada Farida untuk membantunya dalam usaha kuliner ini dengan imbalan gaji 1-4 juta sesuai hasil usaha. Kemudian Farida bersedia untuk bekerja sama untuk menjalankan usaha ini dengan keahlian dan kemampuan.

Farida memaparkan bahwa sampai saat ini usaha masih jalan, walaupun dalam kondisi pandemi karana untuk kuliner Flaza Kambing ini memiliki peminat atau kelasnya tersendiri. Lingkungan usaha masih aman dengan adanya peraturan PPKM usaha tetap jalan dan memang sedikit banyak ada dampaiknya. Hal yang terpenting bagi Faridah dan sebagai motivasi terus menjalankan usaha ini adalah untuk kemajuan ekonomi dan membantu anak-anaknya. Hingga sampai sekarang, keluarga pun masih mendukung dengan baik, dan tidak ditemukan kendala yang begitu berarti.[17]

Responden kesembilan, Lisna Mariana, mengungkapkan pernah mengetahui tentang *Bahaupan* dan saat ini sedang menjalankan *Bahaupan*/kerja sama dalam bisnis bagi hasil yang dilakukan oleh Masjid Sabilal Muhtadin dengan perusahan air minum PT. Amanah. Dalam bisnis ini Masjid Sabilal Muhtadin menjadi distributor, sedangkan produksi dari PT. Amanah itu sendiri. Menurut Lisna, bisnis yang sudah ia usahakan sejak tahun 2019 ini dalam setiap kali memproleh hasil selalu diselingi dengan kegiatan rutin mengeluarkan sedekah dari sebagian hasil yang diperoleh tersebut.

Lisna menjelaskan dalam bisnisnnya ini terdapat unsur saling mempercayai antara pihak Masjid Sabilal Muhtadi dengan perusahaan PT. Amanah yang memasarkan barang produksinya tersebut. Di samping itu, terjalin unsur saling mempercayai terhadap kedua belah pihak. Lisna mengatakan bahwa saling mempercayai tersebut

[16] Auliya Ghazna Nizami, 'Child Custody Rights In Qur'an And Hadits Perspectives', *Jurnal Ilmiah Pesantren* 4, no. 1 (2017).
[17] Wawancara pada Minggu, 29 Agustus 2021, Jl. Alalak Utara Komp. Permata Haruai Lestari Blok B. No. 24, Banjarmasin Utara, Banjarmasin.

tercermin dalam akad yang dilakukan karena pengembalian modal terhadap Masjid Sabilal Muhtadin sebagai pendistributor bisa dicicil tanpa ada jangka waktu. Akan tetapi, dalam standar normal adalah selama satu tahun. Menurut Lisna, motivasi terbesarnya dalam terus mengusahakan bisnisnya ini adalah di samping kerena usaha memang susah dicari dan penghasilan dari bisnis ini dirasa masih stabil walaupun dalam masa pandemi.

Kemudian menurutnya dalam berbisnis ini tidak jarang terkadang ada saatnya pelanggan mengambil barang belum bisa melunasi uang. Sebab mereka merupakan pelanggan yang sudah lama, maka pihak Masjid Sabilal Muhtadin memberikan kepercayaan kepada pembeli dengan cara mencicilnya dengan waktu. Pihak Masjid Sabilal Muhtadin menjadi pemodal sekaligus pendistributor, biasanya paling ringan dengan modal 5 juta rupiah sebagai uang muka agar bisa memjual produksi dari PT. Amanah. Akan tetapi, bagi hasil dari pejualan tetap dibagi 50%:50%.[18]

Responden kesepuluh, Muhammad Maulani, menjelaskan bahwa belum mengetahui secara pasti seperti apa yang dimaksud dengan *akad Bahaupan.* Akan tetapi, Lani menjelaskan bahwa dahulu sepertinya pernah menerapkan sistem *Bahaupan*, meskipun terhenti karena satu masalah dan kemudian saat ini mencoba kembali sistem *Bahaupan* ini dengan mitra yang baru. Teknis yang ia gunakan adalah sistem bagi hasil sama rata 50%:50% dengan dua orang sebagai tenaga atau yang memberikan keahlian, sedangkan mitra adalah pemodal. Ketentuan itu disebabkan pemodal tidak turun ke lapangan untuk kerja dan hanya menerima hasilnya saja.

Dalam usaha ini juga kerap mengeluarkan sedekah kepada orang yang tidak mampu. Di masa pandemi ia tetap berjualan hingga terkadang lupa tutup bisa sampai jam subuh, hingga saat ini hal itu sering terjadi. Di samping itu, pemilihan tempat harus dipikirkan terlebih dahulu, karena sangat mempengaruhi, tampilan tempat juga harus *Instagramable*, harga dipatok agar terjangkau semua kalangan, pelayanan selalu ramah, dan selalu memikirkan keuntungan apa yang akan didapat oleh pembeli jika datang ke kedai.[19]

Responden kesebelas, Muhammad Aditya Hariyadi menerangkan bahwa ia pernah mendengar tentang akad *Bahaupan.* Saat ini usaha yang dia jalankan berskala lokal saja. Menurut Aditya ia pernah melakukan *Bahaupan* dengan temannya dengan masing-

[18] Wawancara pada Rabu, 1 September 2021, Jl. Rantauan Timur 1 Kelayan Barat, Banjarmasin Selatan, Banjarmasin.
[19] Wawancara pada Minggu, 26 September 2021, Jl. Soetoyo S, No. 2 Rt. 1, Rw. 2, Banjarmasin Barat, Banjarmasin.

masing menyediakan modal 50% dan 50%, selebihnya saling bertukar atau berkolaborasi pikiran dan ide dalam memajukan usahanya. Usaha yang dijalankan ini dimulai sejak bulan Februari tahun 2021.

Sekitar 5-10 persen dari hasil penjualan itu diinfakkan kepada pihak yang layak menerimanya. Aditya menjelaskan bukan dalam hal usaha besar saja, terkadang dalam hal kecil juga ia pernah melakukan *Bahaupan* seperti dalam membeli bahan-bahan modal usaha. Menurutnya sesuatu yang unik dalam *Bahaupan* ini adalah tentunya dari segi tenaga kerja lebih irit sehingga tidak perlu banyak biaya demi tenaga kerja, dan usaha kedai kopi semakin laris sejak pandemi.

Ada unsur kepercayaan antar pelaku usaha satu sama lain dan menurut Aditya hal itu disebabkan akrena usaha kedai kopi tentunya memiliki koneksi satu sama lain. Bukan hanya itu, tetapi juga ada unsur persaudaraannya. Terkait kondisi lingkungan sekitar tempat kerjanya berkenaan dengan Covid-19, Aditya menegaskan bahwa perlunya ada bantuan khusus, baik modal maupun strategi kepada sesama kedai kopi agar bisa bertahan dengan keadaan. Cara khusus agar usaha ini terus berjalan, mereka fokus dengan target pasar, yaitu anak-anak muda yang sering menikmati waktu senggang, dan tentunya dengan mempromosikan kepada teman-teman terlebih dahulu. Di luar itu semua keluarga sangat mendukung dan tidak ada kendala atau hambatan yang diterima dari keluarga.

Motivasi terkuat dalam berusaha ini adalah demi membuka lapangan pekerjaan. Di sinilah muncul sikap membantu, sebagai contoh kepada teman yang sering beli di tempatnya, maka ia beri bonus. Begitupula jika ada organisasi atau semacamnya yang ingin mengadakan kumpul, maka akan mendapatkan diskon. Bukan hanya kepada konsumen, kepada mitra pun demikian ia saling tolong-menolong.[20]

Responden kedua belas, Muhammad Restu Bifadhlika mengatakan bahwa pernah mengetahui sekilas tentang akad *Bahaupan.* Saat ini sedang menjalankan usaha pada lingkup lokal dan pernah melakukan *Bahaupan.* Semuanya ada 5 orang yang terdiri dari 2 orang pemilik dan 3 orang pegawai, pemilik menyediakan modal masing-masing 50%:50% dan hasil keuntungan dibagikan dengan persentase 50:50 bagi pemilik, dan pegawai dapat memilih opsi upah perhari atau perbulan. Usaha ini dimulai sejak bulan Juli tahun 2021 dengan 5 persennya dari penjualan selalu disedekahkan setiap bulannya.

[20] Wawancara pada Minggu, 29 Agustus 2021, Jl. Skip Lama, Teluk Dalam, Banjarmasin Tengah, Banjarmasin.

Restu menjelaskan bahwa pernah juga melakukan *Bahaupan* dalam lingkup yang kecil, seperti di saat membeli bahan pokok kebutuhan sehari-hari dengan kawan-kawan. Terkait dengan menjalankan usaha di masa pandemi dengan sistem *Bahaupan* ini ada satu hal unik yang dirasakan, yaitu usaha tetap laris walau kadang-kadang kebijakan pemerintah tentang pandemi bisa berubah seiring waktu.

Usaha ini pada awalnya dari ide dan pikiran dengan teman-teman untuk membuka tempat usaha kedai dengan 2 orang pemilik bermodalkan masing-masing 50%. Kemudian dengan tekhnis membagi hasil 50:50 bagi pemilik dan para pegawai berhak memilih apakah upahnya dibagi perhari maupun perbulannya. Sehingga bersepakat bahwa usaha ini didasarkan dengan pembagian hasil. Adapun yang menjadi pemodal ialah ia dan temannya. Menurut pengakuan Restu, karyawan yang menyediakan tenaga ada tiga orang lainnya. Dengan persentase 50: 50 untuk pemilik dan untuk pegawai menyesuaikan pendapatan perbulannya.[21]

Responden ketiga belas, Erdayanti Pengusaha menyatakan mengetahui tentang *Bahaupan* dan pernah melakukan usaha *Bahaupan* selama 12 tahun lamanya dalam usaha jual beli dan servis jam. Dalam setiap kesempatan Erdayanti tidak lupa untuk mengeluarkan zakat dan pernah melakukan *Bahaupan* dalam bentuk kecil bersama keluarga. Menurutnya *Bahaupan* sangat baik, tetapi Erdayanti menyarankan jika tabungan sudah banyak hendaknya berusaha membuka usaha sendir dari hasil bagi hasil *Bahaupan* tersebut.

Bahaupan yang digunakan Erdayanti dengan mitranya karena mitranya itu adalah seorang bos besar dalam dunia usaha jam dengan cara mitranya yang menyerahkan barang dan Erdayanti yang menjalankan usaha serta menyediakan tempat untuk usaha tersebut. Hal unik dalam *Bahaupan*nya Erdayanti adalah jika barang yang dikirim itu ada kerusakan, maka barang akan diganti oleh mitranya. Sebenarnya di antara mereka juga tidak tahu kapan rusaknya barang tersebut. dan di sini sudah terlihat adanya unsur saling menjalin kepercayaan.

Erdayanti menjelaskan bahwa hingga saat ini usaha bagi hasilnya masih aman-aman saja dan tidak ada kendala. Jika pun terjadi permasalahan, menurut Erdayanti akan diselesaikan dengan *Badamai* karena dalam usahanya ini sudah terjalin unsur kepercayaan dan unsur rasa persaudaraan. Dalam keadaan pandemi Covid-19 selama

[21] Wawancara pada Senin, 4 Oktober 2021, Gg. Pengkor, Kayutangi, Banjarmasin Utara, Banjarmasin.

kurang lebih hampir 2 (dua) tahun ini Erdayanti menuturkan bahwa memang ada sedikit pengaruhnya dalam berusaha. Akan tetapi, usaha terus di jalankan dengan baik, disebabkan disambung usaha jam ini adalah jual beli, juga ada jasa servis di dalamnya. Sehingga masih bisa bertahan, terlebih dengna mengutamakan pelayanan yang baik, serta promo dan diskon yang ditawarkan kepada konsumen.

Keluarga sangat mendukung usaha Erdayanti, hampir tidak ada kendala dari keluarga, dan motivasi utamanya dalam usaha ini adalah untuk meningkatkan kepercayaan kostumer pada kualitas barang dan playanan yang diberikan dalam jasa service. Antar sesama mitra Erdayanti, saling menolong karena merupakan teman sendiri, dan demikian juga kepada konsumen, terkadang tidak mematok harga dalam jasa servicenya jika dalam bahasa adat Banjar itu sering disebut dengan *sepembarinya haja* (seikhlasnya saja memberikan ongkos berapa, sesuai kemampuan, tetap akan diterima).[22]

Responden keempat belas, Gusti Isna Rahmadani menyatakan bahwa mengetahui tentang *Bahaupan* dalam artian kerja sama, bukan hanya dalam menanam saham saja, tetapi dalam bisnis ini saya juga ada mendapatkan persen. Usaha ini masuk dalam usaha kecil-menengah. Dengan teknis dengan menanam modal ke PT dan kemudian ada yang menjalankan dalam usaha tiket. Untuk bagi hasil dapatnya kurang lebih 10% dan pemilik modal 90%. Usaha *Bahaupan* ini mulai dari tahun 2010, sebelumnya belum ada *Bahaupan.*

Biasanya ia selalu melakukan sedekah, infak, dan paling utama adalah zakat. Kalau dalam lingkup pribadi pernah melakukan *Bahaupan.* Keunikan yang ditemukan dalam usaha di masa pandemi adalah justru di tahun 2021 ini menjadi membeludak. Modal biasanya dari pribadi keluarga, di Banjarmasin dan Pelaihari, 50%:50%, maka akan dibagi rata. Jika melanggar perjanjian maka akan dicabut kerjasamanya. Dalam usaha ini ada unsur kepercayaan, terkadang ada mitra yang belum bayar sampai 4 juta.[23]

Responden kelima belas, Reni mengatakan bahwa mengetahui akan *Bahaupan* dan saat ini perusahaannya sedang melakukan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang pusatnya adalah di Jakarta. Sistemnya adalah hanya dengan menerima barang dari Jakarta dan di sini adalah mengirim serta menyediakan barang. Usaha ini berjalan 10 tahun lebih dan ia mendapatkan jadi sekitaran 2,6 juta per bulannya dari omzet perusahaan yang di saat normal bisa mencapai 30 juta

[22] Wawancara pada Sabtu, 20 November 2021, Jln. Belitung Darat No. 22 Rt. 9 Rw. 1, Banjarmasin Barat, Banjarmasin.
[23] Wawancara pada Sabtu, 20 November 2021, Barito Hilir Rt. 35 Rw 002, Banjarmasin Barat, Banjarmasin.

perbulannya. Jadi, bisa diprediksi bahwa hasil yang didapat oleh Rina per bulannya adalah 8,6% berbanding 91,4% dengan Perusahaannya.

Saat pandemi ini pengiriman berkurang menjadi di bawah 50% dan dirasakan berdampak sekali. Pemodal dari Jakarta dan untuk pengiriman (tenaga dan alat transportasi) dari sini. Jika terjadi permasalah seperti barang lambat datang, atau rusak maka akan dikirim kembali. Sehingga masih dalam lingkup perdamaian jika ada masalah. Promo dari kita adalah hanya diskon ongkos pengiriman. Dan lingkungan semasa pandemi masih lancar saja dan tidak ada masalah. Keluarga pun tetap mendukung. [24]

Implementasi *Bahaupan* Pada Masa Covid-19 Berdasarkan Konsep Syirkah Mazhab Hanafi dan Syafi'i

Bahaupan dalam bidang ekonomi lebih mengedepankan kerjasama antar satu individu dengan individu lainnya, baik perorangan atau kelompok. Bisa berupa modal maupun tenaga keahlian yang akan mereka gunakan dalam bekerja sama dan pada akhirnya akan membagi hasil. Dalam Hukum Islam/Ilmu Syariah yang dimaksud dengan kerja sama dalam bisnis atau usaha itu adalah sering disebut dengan *syirkah* (dalam bahasa Arab). Menurut Ibnu Qayyim, *syirkah* atau *musyarkah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Secara terminologis, menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah, *syirkah* (*musyarakah*) adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dalam satu permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah.[25]

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعْجَتِكَ اِلٰى نِعَاجِهٖۗ وَاِنَّ كَثِيْرًا مِّنَ الْخُلَطَاۤءِ لَيَبْغِيْ بَعْضُهُمْ عَلٰى بَعْضٍ اِلَّا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا وَعَمِلُوا الصّٰلِحٰتِ وَقَلِيْلٌ مَّا هُمْۗ وَظَنَّ دَاوٗدُ اَنَّمَا فَتَنّٰهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهٗ وَخَرَّ رَاكِعًا وَّاَنَابَ ۩

Dia (Daud) berkata, "Sungguh, dia benar-benar telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk (digabungkan) kepada kambing-kambingnya. Sesungguhnya banyak di antara

[24] Wawancara pada Sabtu, 20 November 2021, Jln. Belitung Darat No. 15 Rt. 8, Banjarmasin Barat, Banjarmasin.
[25] Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2012), 220.

orang-orang yang berserikat itu benar-benar saling merugikan satu sama lain, kecuali orang-orang yang beriman dan beramal saleh, dan sedikit sekali mereka itu." Daud meyakini bahwa Kami hanya mengujinya. Maka, dia memohon ampunan kepada Tuhannya dan dia tersungkur jatuh serta bertobat. (QS. Shad: 24).[26]

Kata *khulatha* dalam ayat di atas adalah orang yang melakukan kerja sama. Ayat ini menunjukkan kebolehan perkongsian, dan larangan untuk menzalimi mitra kongsi.[27] Kemitraan usaha *syirkah* telah dipraktikkan di masa Rasulullah saw. Para sahabat terlatih dan mematuhinya dalam menjalankan metode ini. Rasulullah saw. tidak melarang bahkan menyatakan persetujuannya dan ikut menjalankan metode ini. Diriwayatkan oleh Abu Dawud dari Abi Hurairah dari Rasullah saw, bersabda:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمِصِّيصِيُّ حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الزِّبْرِقَانِ عَنْ أَبِي حَيَّانَ التَّيْمِيِّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Sulaiman Al Mishshishi, telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Az Zibriqan, dari Abu Hayyan at-Taimi, dari ayahnya dari Abu Hurairah dan ia merafa'kannya. Ia berkata; sesungguhnya Allah berfirman: "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersekutu, selama tidak ada salah seorang diantara mereka yang berkhianat kepada sahabatnya. Apabila ia telah mengkhianatinya, maka aku keluar dari keduanya." (HR. Abu Daud dan disahkan oleh Hakim).[28]

Melihat dari teknis *Bahaupan* di saat observasi lapangan, menarik untuk dilakukan pengkajian apakah terdapat persamaan atau perselisihan dengan konsep syirkah jika kita tinjau dari perspektif mazhab Hanafi dan Syaf'i, seperti keberadaan kedua belah pihak yang melaksanakan *Bahaupan,* barang atau objek yang akan diusahakan, hingga lafaz shigat kerja sama antar beberapa pihak tersebut. Di masa pandemi Covid-19 akad *Bahaupan* mengalami beberapa inovasi dalam menyahuti keberadaan kondisi saat ini seperti, pelaksanaan akad

[26] 'Surah Ṣād - سُورَة ص | Qur'an Kemenag', accessed 5 February 2023, https://quran.kemenag.go.id/surah/38/24.
[27] Saleh al-Fauzan, *Al-Mulakhkhasul Fiqhi*, trans. Abdul Hayyie al-Kattani, Ahmad Ikhwani, and Budiman Musthofa (Jakarta: Gema Insani, 2005), 464.
[28] Mohammad Rifa'i, *Fiqih Islam Lengkap* (Semarang: Karya Toha Putra, 1978), 423.

menggunakaan *video call*, kemudian melihat objek/barang yang akan diusahakan juga hanya bisa menggunakan *video call*, atau harus menambah ongkos pengiriman disebabkan antara kedua belah pihak tidak memungkinkan saling bertemu secara langsung di saat pandemi Covid-19. Untuk menyerahkan barang/objek usaha, hingga pengucapan lafaz akad yang juga akhirnya sering hanya melalui media telekomunikasi yang banyak memiliki keterbatasan.

Dari sekian banyak perubahan dan kemungkinan dampak yang dihadapi tersebut oleh pengusaha muda *Bahaupan,* harus tetap menjalaninya dengan sabar, demi melangsungkan usahanya. Ditengah kebolehan atau tidaknya bertransaksi dengan cara demikian di masa pandemi Covid-19 ini.

Konsep syirkah uqud menurut mazhab Hanafi yaitu terbagi menjadi, Syirkah dengan harta, Syirkah dengan badan/a'mal, Syirkah dengan kemuliaan.[29] Syirkah harta adalah kesepakatan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih agar masing-masing menyerahkan sejumlah harta untuk didayagunakan, dan masing-masing akan memperoleh bagian tertentu. Dalam syirkah harta terdapat syirkah Mufawadah dan Inan. Syirkah mufawadah dalam harta adalah tentang perjanjian untuk bersepakat tentang syarat sama dalam harta, wewenang dan agama. Sedangkan syirkah Inan tidak seperti pada syirkah Mufawadhah karena syirkah ini merupakan kesepakatan suatu pekerjaan/perdagangan dengan keuntungan dibagi dua, atau berserikai pada seluruh ienis perdagiangan.

Kemudian yang kedua, syirkah badan adalah kesepakatan antara dua orang atau lebih yang mempunyai keterampilan pekerjaan, dan keduanya siap melakukan pekerjaan secara bersamaan. Syirkah ini terbagi menjadi syirkah Mufawaddah dan Inan. Syirkah Badan Mufawadhah adalah Suatu bentuk dari syirkah badan yang didalamnya menyebutkan ucapan menyerahkan atau hal yang semakna. Sedangkan syirkah badan inan adalah kespakatan tentang perbedaan dalam hal pekerjaan dan upah.

Dan yang ketiga, syirkah kemuliaan/syirkah wujuh adalah kesepakatan antara orang-orang yang tidak mempunyai harta tetapi mempunyai kemuliaan dan kepecayaan di masyarakat. Syirkah ini terbagi menjadi dua yaitu Mufawaddah dan Inan. Syirkah Wujuh Mufawadah adalah dua orang bersepakat tentang yang mempunyai keahlian menanggung. Diantara mereka berdua mengucapkan ucapan saiing menyerahkan (Mufawadhah) dan menuturkan makna yang

[29] Al-Imam Alaudin Abi Bakra bin Ma'ud al-Kasani, *Bada'i al Sana'i*, Vol 6. (Beirut-Lebanon: Darul Kutub al Ilmiyah, 2003), 56

menyampaikannya. Dan syirkah wujuh inan adalah sesuatu dari batasan-batasan syirkah wujuh.

Rukun Syirkah dalam mazhab Hanafi: Berdasarkan pendapat ulama mazhab Hanafi dalam kitabnya "Raddu Al-Mukhtar"[30] msenjelaskan bahwa rukun syirkah hanya satu yaitu ijab-qabul saja. Karena dengan itu akad bisa terwujud. Maka cukup dengan adanya ijab-qabul maka syirkah sudah sah dan rukunnya telah terpenuhi.

Sedangkan konsep syirkah uqud menurut mazhab Syafi'i yaitu syirkah uqud itu terbagi dalam beberapa macam, diantaranya syirkah inan, syirkah muwafadah, syirkah abdan dan syirkah wujuh. Namun dari berbagai macam syirkah uqud, hanya syirkah inan yang sah dan disepakati kebolehannya. Sedangkan yang lainnya dianggap batil.[31] Rukun syirkah uqud menurut mazhab Syafi'i secara rinci terbagi menjadi 5 yaitu ijab, qabul, kedua orang yang berakad dan harta atau modal. Sedangkan Rukun syirkah secara umum itu terbagi 3 yaitu: Shigat, dua orang berakad, harta atau modal.

Bahaupan Sebagai Hukum Adat Responsif

Di tengah kegalawan harus bagaimana bersikap dengan kondisi pandemi Covid-19, maka pengusaha muda memodifikasi dan berinovasi dalam usahanya demi keberlangsungan hidup dan alasan lainnya. Inovasi dan modifikasi tersebut memunculkan ketentuan hukum akad baru yang tentunya peru adanya uji klarifikasi dan verifikasi terkait kebolehan atau tidaknya akad *Bahaupan* dengan inovasi dan modifikasi tersebut digunakan. Akan tetapi, di samping itu tanpa disadari dalam sudut pandang sosial, akad *Bahaupan* dapat membuktikan jati dirinya bisa bertahan dalam gelombang keadaan virus yang menerpa.

Teknis baru dalam *Bahaupan* di masa pandemi ini bertindak sebagai sarana respons terhadap ketentuan dan keadaan sosial yang menjadi aspirasi para pengusaha muda untuk dapat menerima perubahan di era *new normal* ini. Demi mencapai keadilan dan emansipasi publik karena di saat pandemi Covid-19 ada beberapa ketentuan yang dirasa secara sosial berat sepihak karena para pengusaha muda dibatasi kegiatannya, walaupun tujuannya adalah memang demi kebaikan bersama. Perasaan yang muncul tersebutlah yang menyebabkan pula terbentuknya pergumulan dan perkumpulan

[30] Ibnu Abidin, *Raddu Al Mukhtar*, Vol. 6, (Beirut-Lebanon: Darul kutub al Ilmiyah, 2003), 465

[31] Muhammad Zuhaili, *Almu'tamad fi al fiqih As Syafi'i*, Vol. 3, (Jeddah: Darul Basyir, 2011), 312

keyakinan pendapat yang mendorong untuk melakukan perubahan sosial dalam bidang ekonomi atau usaha ini.

Ketika perubahan sosial terbentuk, maka itu merupakan cikal-bakal akan terjadinya perubahan Hukum Adat pada suatu lingkup wilayah atau komoditas. Menurut catatan Nonet-Selznick, masa dua puluh tahun terakhir, merupakan masa bangkitnya kembali ketertarikan pada persoalan-persoalan dalam institusi-institusi hukum, yaitu bagaimana institusi-institusi hukum bekerja, berbagai kekuatan yang mempengaruhinya, serta berbagai keterbatasan dan kemampuannya. Sudah lama dirasakan bahwa pembentukan hukum, peradilan, penyelenggaraan keamanan sangat mudah dipisahkan dari realitas sosial dan dari prinsip keadilan itu sendiri. Kebangkitan ini merefleksikan dorongan akademik bahwa perspektif dan metode studi ilmu sosial berlaku pula untuk analisis atas institusi hukum maupun semangat pembaruan.[32]

Nonet dan Selznick lewat hukum responsif, menempatkan hukum sebagai sarana respons terhadap ketentuan-ketentuan sosial dan aspirasi publik. Sesuai dengan sifatnya yang terbuka, maka tipe hukum ini mengedepankan akomodasi untuk menerima perubahan-perubahan sosial demi mencapai keadilan dan emansipasi publik. Bahkan, menurut Nonet-Selznick, hukum responsif merupakan program dari *sosiological jurisprudence* dan *realist jurisprudence*.

Motivasi Hidup Sebagai Cerminan Keefektivitasan

Kota Banjarmasin merupakan kota hetrogen dengan berbagai jenis agama, kepercayaan, suku bangsa, pendidikan, bahkan profesi ekonomi, seperti pegawai kantoran hingga pengusaha. Di dunia usaha masyarakat Banjar terdapat satu sistem akad yang biasa disebut dengan *Bahaupan.* Akad ini sudah ada turun-termurun sejak dahulu kala, dan masih ada ditemui hingga saat ini. Sejak kurang lebih awal bulan maret di tahun 2020 semua aspek kehidupan terdampak oleh munculnya pandemi Covid-19, tidak terkecuali dunia bisnis atau usaha.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan para responden dapat dipastikan bahwa akad *Bahaupan* masih bertahan sampai saat ini walaupun dalam kondisi pandemi Covid-19. Hal ini terlihat dari motivasi-motivasi yang disampaikan oleh para responden selaku pengusaha *Bahaupan* di tengah keberadaan tantangan kondisi yang tidak pasti.

[32] Philippe Nonet and Philip Selznick, *Hukum Responsif: Pilihan Di Masa Transisi*, trans. Rafael Edy Bosco (Jakarta: Ford Foundation-HuMa, 2003).

Menurut Soerjono Soekanto[33] bahwa efektif atau tidaknya suatu hukum ditentukna oleh 5 (lima) faktor, yaitu:

1. Faktor hukum
2. Faktor penegak hukum
3. Faktor sarana atau fasilitas Pendukung
4. Faktor masyarakat
5. Faktor kebudayaan

Bercermin kepada tingginya motivasi hidup para pengusaha muda dengan akad *Bahaupan* mencerminkan bahwa akad ini masih efektif di masa pandemi Covid-19. Ketika Hukum akad yang mereka gunakan tidak bertentangan dengan dasar Hukum Positif maupun Hukum Islam, berikutnya ditambah dengan keberadaan mereka sendiri sebagai penegak hukum adat akad *Bahaupan* ini maka akan berkesesuaian dengan tujuan substansional mereka dalam mencapai kesejahteraan publik. Sarana dan prasarana yang telah tersedia seperti keberdaan alat telekomunikasi yang canggih merupakan faktor pendukung lainnya.

Di samping itu kesadaran masyarakat khususnya para pengusaha muda untuk mengubah tekhnis akad *Bahaupan* mereka dimasa pandemi covid-19 ini dan semuanya itu akan komplit dengan balutan kebudayaan baru yang muncul dari interaksi sosial dan psikologi di masa *new normal* seperti yang sedang saat ini dihadapi bersama.

Penutup

Dari hasil temuan dan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa Hukum dari melaksanakan akad *Bahaupan* di masa Pandemi Covid-19 oleh para pengusaha generasi muda, sebagai upaya dalam menyikapi pandemi Covid-19 dan dalam rangka meningkatkan usaha mereka adalah dengan mengubah teknik akad *syirkah* biasa menjadi akad *syirkah* yang familiar dengan media telekomunikasi (elektronik), serta menciptakan inovasi-inovasi baru demi keberlangsungan usaha dan menarik minat konsumen di kota Banjarmasin, hukumnya adalah boleh.

Berdasarkan penjelasan mengenai konsep syirkah uqud pada pandangan kedua mazhab, maka peneliti menilai bahwa implementasi pada masyarakat Banjar yang melakukan Bahaupan justru lebih dekat kepada konsep syirkah menurut mazhab Hanafi padahal yang mana sudah kita ketahui bahwa masyarakat Banjar sendiri mayoritas

[33] Soerjono Soekanto, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penegakan Hukum* (Jakarta: Grafindo Persada, 2008), 8.

bermazhab syafi'i tapi dalam praktek Bahaupan mereka lebih condong kepada mazhab hanafi karena ke fleksibelitasannya terhadap prakteknya dilapangan dan di zaman yang semakin berkembang.

Karena telah jelas berdasarkan hasil keterangan dari para responden seperti misalnya respondek ke sembilan, ke tiga belas, dan ke lima belas yang melakukan Bahaupan ketika pandemi covid, mereka melakukan jenis Syirkah Abdan di mana syirkah jenis ini tidak terdapat dalam Mazhab Syafi'i karena sebagaimana telah dijelaskan di atas bahwa keabsahan syirkah dalam mazhab Syafi'i hanya syirkah inan saja.

Hukum adat *akad Bahaupan* merupakan hukum yang responsif dan efektif. Di samping itu juga perlu meningkatkan sikap kehati-hatian terhadap beberapa dampak yang mungkin muncul dari berubahnya teknis akad, dari yang sebelumnya adalah *syrikah* secara normal kepada teknis pelaksanaan akad *syirkah* yang harus dibalut dalam protokol kesehatan, untuk menghindari terjadinya penyebaran Covid-19.

Penelitian ini tentunya tidak lepas dari kekurangan, dan rekomendasi utama yang diberikan untuk para peneliti selanjutnya di bidang pembahasan yang sama adalah agar dapat meneliti dan menganalisa tentang regulasi yang berimbang antara pemberlakuan batas jam usaha siang hari dengan batas jam usaha malam hari, di masa pandemi Covid-19 demi menjaga kenyamanan para pengusaha muda dalam menjalankan usahanya.

Di samping itu saran kedepannya adalah agar para pembuat regulasi hukum atau peraturan agar lebih bisa maksimal lagi, dalam artian di saat membentuk sebuah regulasi, hendaknya lebih mempertimbangkan lagi aspek keadilan untuk berbagai pihak, dari berbagai perspektif. Dengan itu diharapkan setiap regulasi yang ditetapkan dapat dirasa sebagai sebuah regulasi yang mengayomi masyarakat kecil sebagai bangsa negara Indonesia**.**

Daftar Pustaka

Budi, Widya Astuti Akhmad Hulaify Iman Setya. 'Strategi Ekonomi Di Tengah Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Manajemen Strategi Syariah (Studi Fenomenologi Pada Pedagang Pasar Sentra Antarsari Kota Banjarmasin)'. *Diploma Thesis*, 2019, 1–11.

Fauzan, Saleh al-. *Al-Mulakhkhasul Fiqhi*. Translated by Abdul Hayyie al-Kattani, Ahmad Ikhwani, and Budiman Musthofa. Jakarta: Gema Insani, 2005.

Hapip, Abdul Djebar. *Kamus Banjar - Indonesia*. 1st ed. Jakarta: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1977.

Karim, Abdul. 'Peningkatan Ekonomi Pedesaan Dalam Menunjang Pergerakan Pertumbuhan Ekonomi Perkotaan Di Masa Pandemic Global', 2020, 6.

Mardani. *Fiqih Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana, 2012.

Nizami, Auliya Ghazna. 'CHILD CUSTODY RIGHTS IN QUR'AN AND HADITS PERSPECTIVES'. *Jurnal Ilmiah Pesantren* 4, no. 1 (2017).

Nonet, Philippe, and Philip Selznick. *Hukum Responsif: Pilihan Di Masa Transisi*. Translated by Rafael Edy Bosco. Jakarta: Ford Foundation-HuMa, 2003.

Nurdiansyah, Slamet. 'Pengaruh Tingkat Pendapatan Pengusaha Muslim Terhadap Pemotongan Gaji Karyawan Di Masa Pandemi Covid-19', 2020.

Oleh, Skripsi, and Muhammad Ibrahim. 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Bisnis Orang Madura (Studi Kasus Di Kota Banjarmasin)', n.d.

Penelitian, Judul, : Tinjauan, Budaya Ketaatan, Mahasiswa Wilayah, Indonesia Tengah, and Protokol Kesehatan. Tinjauan Budaya Ketaatan Mahasiswa Wilayah Indonesia Tengah Terhadap Protokol Kesehatan: Studi Kasus Pada Dua Universitas Negeri Di Kota Banjarmasin (2020).

Pinasti, Faura Dea Ayu. 'Analisis Dampak Pandemi Corona Virus Terhadap Tingkat Kesadaran Masyarakat Dalam Penerapan Protokol Kesehatan'. *Wellness And Healthy Magazine* 2, no. 2 (2020): 237–49. https://doi.org/10.30604/well.022.82000107.

Rifa'i, Mohammad. *Fiqih Islam Lengkap*. Semarang: Karya Toha Putra, 1978.

Soekanto, Soerjono. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penegakan Hukum*. Jakarta: Grafindo Persada, 2008.

'Surah Ṣād - سُورَة ص | Qur'an Kemenag'. Accessed 5 February 2023. https://quran.kemenag.go.id/surah/38/24.

'View of Dampak Covid – 19 Terhadap Prekonomian Indonesia'. Accessed 4 May 2021. https://ummaspul.e-journal.id/Edupsycouns/article/view/423/240.