

ARITMATIKA SOSIAL DALAM PERSPEKTIF MASYARAKAT BANJAR

Murniningsih*, Ita**

IAIN Antasari Banjarmasin

*Email: murniningsih@iain-antasari.ac.id

**Email: ita@iain-antasari.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) pelaksanaan praktik kegiatan aritmatika sosial di masyarakat Banjar, (2) pemaknaan masyarakat Banjar tentang diskon, (3) pemaknaan masyarakat Banjar tentang laba, (4) pemaknaan masyarakat Banjar tentang rugi, (5) pemaknaan masyarakat Banjar tentang komisi, (6) pemaknaan masyarakat Banjar tentang bruto, neto, dan tara. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh informasi bahwa: (1) masyarakat Banjar sudah mempraktikkan aplikasi aritmatika sosial dalam aktivitas perdagangan, namun konsep aritmatika yang mereka gunakan memiliki beberapa perbedaan dibandingkan dengan konsep aritmatika dalam keilmuan matematika, (2) diskon menurut perspektif masyarakat Banjar yaitu tidak sebatas potongan harga saja namun bisa berupa bonus atau yang sering masyarakat Banjar sebut sebagai “*tatawaran*” yang diberikan secara *random* dengan syarat asal ada untung/ *hujungnya*, (3) laba menurut perspektif masyarakat Banjar yaitu keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan sejumlah barang tertentu, Laba juga diartikan sebagai bonus yang diperoleh penjual dari pembeli dalam bentuk uang yang merupakan pemberian pembeli karena penjual tidak memiliki kembalian sehingga pembeli berinisiatif memberikan kelebihan biaya pembelian kepada penjual, (4) rugi menurut perspektif masyarakat Banjar juga berarti harga penjualan kurang dari harga modal, bedanya rugi di sini memiliki konotasi positif yang bersifat pribadi dan atau keuntungan yang bersifat sosial, (5) komisi menurut perspektif masyarakat Banjar merupakan imbalan yang diperoleh karena berhasil menjualkan barang dagangan milik orang lain dengan persentase komisi yang bersifat relatif, (6) bruto, neto, dan tara menurut perspektif masyarakat Banjar tidak terlalu familiar meskipun sebenarnya pada hakikatnya rumusan ini berlaku dalam praktik perdagangan yang terjadi.

Kata kunci: *Aritmatika sosial, diskon, laba, rugi, komisi, bruto, neto, tara, masyarakat Banjar*

ARITMATIKA SOSIAL DALAM PERSPEKTIF MASYARAKAT BANJAR

A. Pendahuluan

1. Latar Belakang

Perekonomian masyarakat Banjar pada waktu dahulu berkaitan erat dengan kondisi geografis. Masyarakat Banjar hidup dan melakukan aktivitas perekonomian di tepi sungai dengan memanfaatkan sungai sebagai sarana transportasi. Sejak dahulu pedagang Banjar mengarungi pelosok sungai Martapura, Barito, Kahayan, Kapuas dan anak-anak sungainya seperti Sungai Negara, Alabio, Babirik, dan lain-lain, sampai ke pedalaman Kalimantan Selatan dan Tengah dalam rangka membawa dagangan berupa sembako (pangan), sandang dan papan untuk keperluan hidup masyarakat pedalaman (Taufik Arbain, 2004: 94).

Masyarakat Banjar sejak dahulu dikenal sebagai orang-orang yang menguasai pasar di pelbagai pelosok daerah, seperti Sampit, Kuala Pambuang, Pangkalan Bun, Muara Teweh, Puruk Cahu, dan sebagainya. Setelah dari pedalaman, masyarakat Banjar *labuh* (kembali) ke Banjarmasin membawa hasil hutan, seperti rotan, damar, karet, dan sebagainya (Ahmadi Hasan, 2014: 228). Pasar sebagai tempat perekonomian masyarakat banjar tentu terdapat praktik perdagangan di sana.

Praktik perdagangan dalam keilmuan matematika di kenal dengan aritmatika sosial. Di dalam aritmatika sosial dikenal istilah harga pembelian, harga penjualan, diskon, komisi, laba, rugi, pajak, dan bunga. Dalam praktik perdagangan bisa terjadi di pasar atau di tempat manapun dengan syarat ada transaksi jual beli. Definisi pasar menurut Kotler (2001) terbagi menjadi dua yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Pasar Tradisional identik dengan kios atau gerai atau los dengan dasaran yang terbuka, pembeli dan penjual bertemu secara langsung, sedangkan pasar modern barang tidak pada dasaran yang terbuka dan pembeli dan penjual tidak harus bertemu langsung. Berdasarkan kategori perbedaan pasar tradisional dan pasar modern maka dapat diketahui bahwa masyarakat banjar yang berdagang hasil pertanian di sekitar sungai dikategorikan sebagai pasar tradisional.

Istilah-istilah dalam aritmatika sosial yaitu harga pembelian, harga penjualan, diskon, laba, rugi, pajak, dan bunga masing-masing memiliki definisi. Harga pembelian yaitu harga barang dari pabrik, grosir, atau tempat lainnya. Harga penjualan adalah harga barang yang ditetapkan oleh pedagang kepada pembeli. Komisi di merupakan tambahan pendapatan yang diberikan *owner* kepada karyawan. Untung atau laba adalah selisih antara harga penjualan dengan harga pembelian jika harga penjualan lebih dari harga pembelian. Rugi adalah selisih antara harga penjualan dengan harga pembelian jika harga penjualan kurang dari harga pembelian. Bruto merupakan massa suatu barang termasuk pengemasnya. Netto merupakan massa suatu barangnya saja tidak termasuk pengemas. Tara merupakan massa pengemas suatu barang.

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya yang di lakukan oleh Ahmadi Hasan (2014: 229) dijelaskan masyarakat Banjar di dalam melakukan praktik perdagangan memiliki ciri khas yang berkaitan dengan nilai-nilai keislaman yaitu adanya akad jual beli. Kebiasaan masyarakat Banjar dapat dilihat tentang pemaknaan akad sebagai sesuatu yang sangat signifikan. Masyarakat Banjar menganggap tidak sah suatu transaksi jual beli atau kegiatan dagang jika akad tidak dilakukan dengan cara sempurna. Dalam penelitian ini akan dilakukan penelitian berkaitan perspektif masyarakat Banjar dalam melakukan praktik perdagangan ditinjau dari aritmatika sosial, khususnya penerapan konsep aritmatika sosial dalam masyarakat Banjar tentang diskon, laba, rugi, komisi, bruto, neto, dan tara.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka dirumuskan masalah dari penelitian ini yaitu:

- a. Bagaimana pelaksanaan praktik kegiatan aritmatika sosial di masyarakat Banjar?
- b. Bagaimana masyarakat Banjar memaknai tentang diskon?
- c. Bagaimana masyarakat Banjar memaknai tentang laba?
- d. Bagaimana masyarakat Banjar memaknai tentang rugi?
- e. Bagaimana masyarakat Banjar memaknai tentang komisi?
- f. Bagaimana masyarakat Banjar memaknai tentang bruto, neto, dan tara?

3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tujuan dari penelitian ini yaitu:

- a. Mengetahui pelaksanaan praktik kegiatan aritmatika sosial di masyarakat Banjar?
- b. Mengetahui pemaknaan masyarakat Banjar tentang diskon?
- c. Mengetahui pemaknaan masyarakat Banjar tentang laba?
- d. Mengetahui pemaknaan masyarakat Banjar tentang rugi?
- e. Mengetahui pemaknaan masyarakat Banjar tentang komisi?
- f. Mengetahui pemaknaan masyarakat Banjar tentang bruto, neto, dan tara?

4. Manfaat Penelitian

Penelitian tentang perspektif masyarakat Banjar tentang aritmatika sosial ini semoga memberikan manfaat berkaitan tentang:

- a. Sebagai masukan para akademisi dalam melakukan inovasi metode dan pendekatan pembelajaran bertema tentang aritmatika sosial.
- b. Mengajarkan tentang *service learning* kepada mahasiswa.
- c. Menambah khasanah tentang konsep baru aritmatika sosial.
- d. Memperkenalkan kepada khalayak sistem perdagangan khas Masyarakat Banjar.

5. Definisi Operasional

Beberapa definisi operasional yang digunakan dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

- a. Aritmatika sosial merupakan konsep materi yang berkaitan dengan perdagangan.
- b. Masyarakat Banjar merupakan sekumpulan orang keturunan Banjar yang melakukan aktivitas perdagangan di sekitar sungai Kalimantan Selatan.
- c. Diskon merupakan aktivitas perdagangan dimana pembeli mendapatkan pengurangan harga dari harga yang sebenarnya.
- d. Laba merupakan merupakan aktivitas perdagangan dimana penjual mendapatkan tambahan nominal dari harga asli/pembelian.
- e. Rugi merupakan aktivitas perdagangan dimana dengan beberapa alasan penjual mendapatkan nominal lebih kecil dibandingkan dari harga pembelian dari produsen.
- f. Komisi merupakan tambahan pendapatan yang diberikan *owner* kepada karyawan.
- g. Bruto merupakan massa suatu barang termasuk pengemasnya.
- h. Netto merupakan massa suatu barangnya saja tidak termasuk pengemas.
- i. Tara merupakan massa pengemas suatu barang.

B. Kajian Teori

1. Pasar

Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007 dituliskan definisi pasar yaitu pasar merupakan Pasar sebagai area tempat jual beli barang

dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plaza, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya. Definisi ini mempertegas tentang definisi pasar yaitu suatu tempat yang di dalamnya terjadi proses interaksi antara permintaan dan penawaran dari suatu barang/jasa tertentu yang diperdagangkan sesuai kesepakatan antara pihak yang melakukan permintaan dan penawaran sehingga tercapai harga pasar.

Pasar merupakan tempat bertemunya pembeli dan penjual. Namun definisi tersebut mulai bergeser ketika muncul pasar jenis baru ketika pembeli dan penjual bisa saja tidak bertemu namun terjadi transaksi perdagangan. Pasar dibedakan menjadi dua jenis yaitu pasar modern dan pasar tradisional. Kotler (2001) menyampaikan bahwa pasar tradisional merupakan tempat bertemunya secara langsung pembeli dan penjual dengan bentuk tempat seperti kios-kios atau gerai atau los dengan dasaran terbuka. Sedangkan pasar modern suatu tempat dimana pembeli dan penjual tidak secara langsung bertemu, pembeli dilayani oleh pramuniaga atau pembeli bisa mengambil sendiri barang yang ingin dibeli.

Deni Mukbar (2007: 44) menjelaskan bahwa karakteristik pasar tradisional dan pasar modern dapat ditinjau dari beberapa aspek. Karakteristik pasar berdasarkan aspek kondisi fisik tempat usaha, pasar tradisional memiliki bangunan temporer, semi permanen, atau permanen, sedangkan kondisi fisik pasar modern yaitu memiliki bangunan permanen, fasilitas memadai, dan mewah. Karakteristik pasar berdasarkan aspek metode pelayanan, di pasar tradisional pedagang melayani pembeli dan terjadi tawar-menawar. Sedangkan metode pelayanan di pasar modern yaitu sistem swalayan di mana pembeli melayani dirinya sendiri dan harga sudah pasti sehingga tidak ada tawar-menawar.

M. Darwis (1984) menyatakan pasar sebagai tempat untuk pelayanan bagi masyarakat memiliki beberapa fungsi, diantaranya :

a. Segi ekonomi

Berdasarkan segi ekonomi pasar berfungsi sebagai tempat transaksi antara penjual dan pembeli yang merupakan komoditas untuk mewedahi kebutuhan sebagai *demand* dan *suplay*.

b. Segi sosial budaya

Berdasarkan segi sosial budaya pasar berfungsi sebagai kontrak sosial secara langsung yang menjadi tradisi suatu masyarakat yang merupakan interaksi antara komunitas pada sektor informal dan formal.

c. Segi arsitektur

Berdasarkan segi arsitektur pasar berfungsi menunjukkan ciri khas daerah yang menampilkan bentuk-bentuk fisik bangunan dan artefak yang dimiliki.

Berdasarkan beberapa pendapat yang telah disebutkan maka dapat didefinisikan bahwa pasar merupakan tempat terjadinya jual beli barang/ jasa baik itu dengan los prasaran terbuka maupun tidak dengan bangunan yang permanen maupun tidak dengan adanya penawaran maupun tanpa penawaran. Dalam penelitian ini akan dikaji perspektif masyarakat Banjar yang melakukan aktivitas perdagangan ditinjau dari aritmatika sosial pasar tradisional, khususnya pasar tradisional di pinggir sungai .

2. Aritmatika Sosial

Irianto dalam Indah widyaningrum (2015: 247) mendefinisikan aritmatika sosial yaitu bagian dari ilmu matematika yang membahas tentang perhitungan keuangan dalam perdagangan dan kehidupan sehari - hari beserta aspek sosialnya. Aritmatika sosial berkaitan dengan materi jual beli yaitu diskon, untung dan rugi serta segala sesuatu yang berhubungan dengan perdagangan.

Diskon atau rabat atau potongan harga merupakan pengurangan harga dari harga normal dalam suatu periode tertentu. Jadi pembeli hanya membayar harga barang yang dibeli dengan sejumlah diskon yang diberikan. Diskon menjadi salah satu alat promosi pada proses pemasaran barang (Ma'ruf, 2005: 70). Rewoldt, Scott, dan Warshaw (1987:51) mendefinisikan diskon sebagai potongan harga yang menarik untuk memancing para pembeli agar membeli dalam kuantitas yang lebih besar. Oleh karena itu dapat diketahui bahwa diskon merupakan potongan harga yang digunakan perusahaan untuk promosi dalam waktu tertentu untuk menarik pembeli.

Laba atau keuntungan atau *profit* di dalam perdagangan merupakan penambahan nilai dari harga normal. Beberapa perusahaan bahkan bisa memanipulasi laba. Tindakan ini berfungsi agar manajer yang melakukan manipulasi mendapat penilaian positif dari perusahaan (Jensen, 1976). Tentu hal ini menjadi sangat penting untuk memperoleh laba yang maksimal. Secara sederhana dalam perdagangan untung merupakan selisih positif harga penjualan dan harga pembelian.

Didik Gunawan (2014: 46) mendefinisikan tentang Rugi atau *Loss* yaitu jumlah pengeluaran atau biaya yang lebih besar dibandingkan dengan pendapatan yang diterima, dalam asuransi dapat pula diartikan sebagai besarnya pembayaran yang harus diberikan penanggung terhadap tertanggung. Secara sederhana dalam Rugi atau loss dalam perdagangan merupakan pengurangan nilai dari harga normal. Rugi merupakan risiko bagi pedagang. Jika pedagang dalam kondisi terus menerus maka bisa di prediksi pedagang tersebut akan bangkrut. Dalam perdagangan untung merupakan selisih negatif harga penjualan dan harga pembelian.

Komisi dalam perdagangan merupakan tambahan pendapatan yang diberikan *owner* kepada karyawan. Komisi diberikan kepada pemilik barang/jasa kepada karyawannya dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja karyawan tersebut. Bruto merupakan massa suatu barang termasuk pengemasnya. Netto merupakan massa suatu barangnya saja tidak termasuk pengemas. Tara merupakan massa pengemas suatu barang.

3. Tradisi

Tradisi menurut bahasa latin *tradition* yang artinya diteruskan, sedangkan secara bahasa tradisi berarti suatu kebiasaan masyarakat yang dilakukan sejak lama baik itu adat kebiasaan, ritual adat maupun agama sehingga menjadi bagian kehidupan masyarakat tersebut. Funk dan Wagnalls dalam Muhaimin (2011: 11) menyampaikan bahwa istilah tradisi sebagai pengetahuan, doktrin, kebiasaan, praktik dan lain - lain yang dipahami sebagai pengetahuan yang telah diwariskan secara turun - temurun termasuk cara penyampaian doktrin dan praktik tersebut.

Berdasarkan informasi dari situs resmi pemerintah secara geografi wilayah Kalimantan Selatan sebagian besar terletak didataran rendah yaitu sekitar 31,09 % dan banyak sungai yang dapat dijumpai di wilayah tersebut. Sungai tersebut antara lain Sungai Barito, Sungai Riam Kanan, Sungai Riam Kiwa, Sungai Balangan, Sungai Batang Alai, Sungai Amandit, Sungai Tapin, Sungai Kintap, Sungai Batulicin, Sungai Sampanahan dan sebagainya. Dikarenakan banyaknya sungai yang terdapat di wilayah ini maka sudah lama masyarakat Banjar menggunakan sungai sebagai salah satu transportasi. Sungai juga digunakan sebagai tempat untuk berdagang.

4. Masyarakat Banjar

Mallinkrodt (1928: 48) suku Banjar adalah suatu nama yang diberikan untuk menyebut suku-suku Melayu terutama yang berasal dari daerah penguasaan Hindu

Jawa yang sebagian besar berdiam di pesisir Kalimantan Selatan, Tengah, Timur, dan Barat.

Perekonomian masyarakat Banjar dipengaruhi oleh kondisi geografis. Masyarakat Banjar hidupnya mengelompok di sekitar sungai, sehingga sungai merupakan salah satu kondisi geografis yang sangat berpengaruh dalam kehidupan masyarakat Banjar.

Menurut Ahmadi Hasan (2014: 228) masyarakat Banjar memiliki semangat dalam menjalankan ajaran agama, sehingga masyarakat Banjar menjadi pekerja keras, ulet (cangkal), jujur, memegang prinsip-prinsip ajaran agama, serta masyarakat Banjar sangat berhati-hati, khususnya menyangkut nilai-nilai sakral yang terdapat dalam ajaran fikih dari tuan guru. Hal ini tercermin dari kebiasaan masyarakat Banjar dalam melakukan perdagangan.

Masyarakat Banjar memiliki kebiasaan berdagang yang sesuai syariat Islam, yaitu dengan melakukan akad jual beli. Masyarakat Banjar meyakini tidak sah apabila transaksi jual beli tidak melakukan akad dengan sempurna. Menurut Frank F. Vogel and Samuel L. Hayes dalam Ahmadi (2014: 229) akad yang sempurna dalam kajian fikih muamalah, sahnya transaksi dipengaruhi oleh beberapa unsur, yaitu: (1) Adanya *sîghat* akad (pernyataan untuk mengikatkan diri). (2) *Al-ma'qûd* 'alayh/mahal al-'aqd (objek akad). (3) *Al-muta'âqidayn/al-'âqidayn* (pihak-pihak yang berakad). (4) *Mawdhû' al-'aqd* (tujuan akad).

C. Metode Penelitian

Dalam pelaksanaan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana perspektif masyarakat Banjar terhadap aktivitas perdagangan yang berkaitan aritmatika sosial, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif.

Nasution (1988) menyebutkan bahwa penelitian kualitatif pada dasarnya adalah mengamati orang dalam lingkungan hidupnya, berinteraksi dengan masyarakat, berusaha memahami bahasa dan tafsiran masyarakat tentang aktivitas sekitarnya. Penelitian dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan kualitatif bertujuan mendeskripsikan bagaimana sebenarnya perspektif masyarakat Banjar tentang aktivitas perdagangan yang berkaitan dengan aritmatika sosial. Pendekatan kualitatif dilakukan untuk mengkaji terhadap perilaku atau kejadian secara alami. Pendeskripsian digunakan untuk menggambarkan kejadian senyata-nyatanya pada sebuah hubungan fakta-fakta di lapangan dengan menggunakan rincian kata-kata dalam upaya merefleksikan data secara akurat.

Subyek dari penelitian ini merupakan sumber data utama yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan, pada penelitian ini yang akan menjadi subyek utama (*key informant*) penelitian adalah para pedagang keturunan Banjar yang berdagang di sekitar sungai.

Penentuan subyek penelitian berdasarkan kebutuhan penelitian dan akan dianggap telah memadai apabila telah sampai pada taraf *redundancy* (datanya telah jenuh). Penentuan subyek penelitian juga mempertimbangkan relevansinya dengan tujuan penelitian, oleh karena itu dalam memilih subyek penelitian dilakukan secara fleksibel sesuai dengan kebutuhan penelitian. Sampling dalam pendekatan yang demikian lebih banyak bersifat *purposive sampling* (dengan pertimbangan dan tujuan tertentu), dimana peneliti cenderung memilih informan yang dianggap tahu dan dapat dipercaya untuk menjadi sumber data yang tepat dan mengetahui permasalahannya secara mendalam. Selanjutnya informan yang telah dipilih dapat menunjuk informan lain yang dirasa sesuai untuk memberikan keterangan seperti yang diperlukan peneliti atau dengan sebutan *snowball sampling*.

D. Pembahasan

Masyarakat Banjar adalah sekumpulan orang keturunan Banjar yang melakukan aktivitas perdagangan di sekitar sungai Kalimantan Selatan. Kehidupan sehari-hari masyarakat Banjar tidak terlepas dari aktivitas sosial kemasyarakatan yang merupakan perpaduan antara tradisi dan budaya setempat. Salah satu aktivitas sosial kemasyarakatan yang senantiasa berlangsung dalam masyarakat Banjar ialah proses jual beli. Dalam praktiknya, proses tersebut merupakan terapan dari aritmatika sosial. Konsep aritmatika sosial ini menurut masyarakat Banjar memiliki banyak variasi dalam aplikasinya. Beberapa konsep aritmatika sosial yang digunakan dalam masyarakat seperti diskon, laba, rugi, komisi, bruto, neto, dan tara.

1. Pelaksanaan praktik kegiatan aritmatika sosial di masyarakat Banjar

Sebagaimana dijelaskan pada paparan sebelumnya bahwa aritmatika sosial erat kaitannya dengan praktik perdagangan dalam kehidupan sehari-hari, begitu pula dalam kehidupan masyarakat Banjar. Adanya diskon, laba, rugi, komisi, bruto, neto, tara dll. juga berlaku di kalangan ini. Varian aritmatika sosial yang diaplikasikan dalam kegiatan jual beli masyarakat Banjar tidak hanya berlaku bagi pedagang-pedagang skala besar (makro), namun juga berlaku bagi para pedagang asongan, pedagang keliling dsb. Berikut merupakan dokumentasi praktik kegiatan jual beli dengan aplikasi aritmatika sosial pada masyarakat Banjar.



Gambar 1. Penjual kerupuk
Sumber: Dokumentasi Pribadi



Gambar 2. Penjual "amplang"
Sumber: Dokumentasi Pribadi

Pada Gambar 1 Penjual kerupuk ini setiap minggu menjajakan kerupuk yang diproduksi sendiri oleh ibunya. Meskipun pedagang kecil-kecilan, ia biasa memberikan potongan harga yang dikonversi dalam bentuk “*tatawaran*” agar kerupuk yang dijualnya cepat laku terjual.

Pada Gambar 2 Pedagang yang satu ini akan memberikan diskon kepada pembeli dengan banyaknya pembelian minimal 10 bungkus amplang. Setiap pembelian 10 bungkus amplang maka akan diberikan diskon sebesar Rp. 500,00/ bungkus amplang.



Gambar 3. Penjual pentol dan sosis goreng

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Penjual pentol dan sosis goreng ini sudah berjualan \pm 15 tahun. Laba yang biasa diperoleh perhari rata-rata berada dikisaran Rp. 100.000,00. Kerugian akan dialami penjual jika tidak semua dagangannya laku hari itu, sebab jenis dagangan merupakan makanan yang bisa basi jika mau dijual besok hari. Apabila hal ini terjadi maka kerugian kemudian akan diatasi dengan mengkonsumsi sendiri makanan tersebut atau dijual dengan harga yang lebih murah, misal satu tusuk pentol goreng yang dihargai Rp. 1000,00 akan dikurangi harganya jika ada pembeli mengambil 11 atau 12 tusuk pentol goreng yang seharusnya membayar Rp. 11.000,00 atau Rp. 12.000,00 maka jumlah yang harus dibayar Rp. 10.000,00 saja. Hal ini dilakukan dengan tujuan menarik minat pembeli agar dagangan yang dibawa hari itu bisa habis.



Gambar 4. Penjual soto

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Obyek penelitian berikutnya adalah penjual soto. Setiap minggu ia akan berjualan soto yang merupakan hasil olahan sendiri. Melalui pengamatan, penjual ini menerapkan diskon kepada para pembelinya. Diskon diberikan tanpa ada penawaran dari pembeli. Tidak ada ketentuan baku dalam memberikan diskon, sesuai keinginan penjual. Diskon diberikan dengan cara menambah komposisi soto (misal menambah lontong/ayam) atau pemotongan harga sesuai pembulatan (misal dua piring soto dengan harga 30.000 dan 1 gelas mineral 1.000, jika ditotal 31.000. Karena dirasa dekat dengan pembeli maka diberi diskon 1.000, sehingga yang dibayarkan hanya 30.000) .



Gambar 5. Penjual buah dan sayuran

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Buah yang dijual oleh penjual ini ditawarkan dalam kiloan, namun dalam kenyataannya tidak memakai timbangan. Massa buah ditaksir memakai ilmu kira-kira. Misal, pada satu penjual (MH) dengan membayar Rp.10.000,00 pembeli memperoleh jeruk 11 biji jeruk sedangkan pada penjual lain (SH) dengan harga yang sama bisa mendapat 20 biji jeruk.

2. Diskon dalam perspektif masyarakat Banjar

Diskon merupakan potongan harga. Pada praktik perdagangan modern, diskon akan diberikan kepada pembeli/ konsumen yang mengambil barang/ belanjaan dalam jumlah tertentu. Diskon adalah strategi pedagang untuk menarik pembeli agar berbelanja di tempatnya. Strategi ini biasanya dilakukan oleh pihak Supermarket atau Swalayan dan perhitungannya menggunakan persentase.

Berdasarkan pengamatan di lapangan terhadap praktik jual beli yang terjadi dalam masyarakat Banjar, istilah diskon juga turut mewarnai kegiatan jual beli masyarakat. Namun, ada hal menarik yang dianggap sedikit berbeda dengan pemberian diskon yang diterapkan pada Supermarket atau Swalayan. Masyarakat Banjar, terutama para pedagang tradisional yang menjadi objek penelitian cenderung memaknai diskon sebagai potongan harga yang tidak memiliki standarisasi dalam bentuk persentase. Jika dalam perdagangan modern diskon bisa diberikan dalam bentuk potongan harga sebesar 5%, 10%, 15%, dst..dan pada waktu-waktu tertentu maka oleh pedagang tradisional diskon diberikan dalam bentuk potongan harga sebesar Rp.500,00, Rp, 1.000,00 dst. tergantung kerelaan hati dari penjual dan tidak dibatasi waktu.

Berikut merupakan data aplikasi diskon dalam praktik jual beli di kalangan masyarakat Banjar yang disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Aplikasi Diskon menurut Masyarakat Banjar

No.	Sampel	Bentuk Diskon yang diberikan
1.	MO (Penjual Kerupuk)	Potongan harga diberikan dalam bentuk tambahan barang/bahan makanan yang dibeli (ada "tatawaran") namun harga tetap
2.	SN (Penjual Amplang)	Potongan harga berupa pengurangan harga satuan dengan ketentuan minimal pembelian 10 bungkus
3.	MT (Penjual Pentol & Sosis)	Potongan harga diberikan dalam bentuk tambahan barang/bahan makanan yang dibeli (ada "tatawaran") namun harga tetap
4.	MA (Penjual Soto)	Potongan harga berupa pembulatan jumlah uang yang harus dibayar pembeli dan atau penambahan komposisi tertentu dari soto
5.	MH (Penjual Buah & Sayur)	Potongan harga berupa pengurangan harga satuan sesuai kerelaan hati penjual
6.	SH (Penjual Buah & Sayur)	Potongan harga berupa pengurangan harga satuan sesuai kerelaan hati penjual

Pada Tabel 1 menunjukkan bahwa diskon menurut masyarakat Banjar tidak selamanya harus berupa potongan harga. Diskon menurut masyarakat Banjar juga termasuk pengurangan harga yang kemudian secara aplikasi diberikan dalam bentuk bonus atau yang sering masyarakat Banjar sebut sebagai "tatawaran". Berbeda dengan yang dipraktikkan oleh dunia usaha modern, "tatawaran" yang didapat pembeli diperoleh tanpa adanya ketentuan pasti dari para pedagang tradisional ini. Dengan demikian diskon dalam bentuk bonus atau "tatawaran" tidak selamanya diberikan dengan syarat dan ketentuan tertentu sebagaimana di pasar modern.

Penjual/ pedagang memberikan diskon secara *random* dalam arti siapapun pembelinya bisa saja mendapatkan diskon dengan potongan harga atau "tatawaran" yang bervariasi. Menurut para pembeli faktor keberuntungan turut berperan dalam perolehan diskon yang diterima sedangkan menurut penjual barang dagangannya akan dilepas/ dijual dengan harga tertentu meskipun dengan sejumlah pemotongan harga atau tambahan barang dagangan dengan syarat asal ada untung/ *hujungannya*. Selain itu alasan kerelaan hati penjual merupakan salah satu faktor penentu pemberian diskon. Kerelaan ini di latar belakang oleh waktu.

Penjelasan waktu untuk masing-masing pedagang sangat relatif. Ada yang beralasan memiliki kepentingan lain, sehingga harus segera menjual habis dagangannya dalam batas waktu tertentu. Alasan lain yaitu dikarenakan dagangannya akan mengalami penurunan kualitas jika tidak dijual sesegera mungkin, sehingga pembeli akan mudah mendapatkan tambahan barang yang dibeli atau harga yang dibeli di bawah harga pasaran.

3. Laba dalam perspektif masyarakat Banjar

Laba atau keuntungan dalam ilmu akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi. Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih (Soemarso, 2000:25). Laba sering dijadikan sebagai ukuran untuk menentukan

berhasil atau tidaknya para pedagang. Semakin banyak laba yang didapatkan maka pedagang yang bersangkutan dianggap berhasil dalam melakukan perdagangan.

Masyarakat Banjar yang kesehariannya berdagang/ berjualan juga memahami laba sebagaimana yang disebutkan di atas. Secara sederhana masyarakat Banjar mengartikan bahwa laba/ untung adalah uang yang diperoleh dari hasil penjualan sejumlah barang tertentu. Semakin banyak jumlah barang/ dagangan yang laku maka akan semakin besar keuntungan yang diperoleh.

Laba menurut masyarakat Banjar juga diartikan sebagai bonus yang diperoleh penjual dari pembeli dalam bentuk uang yang merupakan pemberian pembeli karena penjual tidak memiliki kembalian sehingga pembeli berinisiatif memberikan kelebihan biaya pembelian kepada penjual. Hal ini secara tidak langsung memberikan keuntungan/ laba tersendiri bagi penjual meskipun sifatnya kasuistik dan tidak pasti namun menurut pengakuan para penjual hal tersebut biasanya ditemukan dalam transaksi jual beli yang selama ini masyarakat Banjar lakukan.

4. Rugi dalam perspektif masyarakat Banjar

Secara umum, rugi menurut masyarakat Banjar juga diartikan demikian yakni bahwa harga barang (terjual) kurang dari harga beli atau modalnya. Pemaknaan rugi menurut perspektif masyarakat Banjar berdasarkan hasil observasi juga menunjukkan sedikit variasi dimana bagi para pedagang kecil/ asongan rugi tidak selamanya diartikan sebagai selisih antara hasil penjualan dengan modal, akan tetapi rugi juga berlaku jika barang yang dijual tidak semua laku/ terjual pada hari tersebut.

Uniknya rugi yang dialami disini, dalam pandangan masyarakat Banjar memiliki konotasi positif yaitu barang/ dagangan yang tidak laku bisa dibawa pulang ke rumah dan dikonsumsi sendiri. Selain dibawa ke rumah dan dikonsumsi sendiri barang dagangan yang tidak habis terjual juga dapat dibagi-bagikan kepada tetangga atau sanak saudara. Hal ini menurut tradisi masyarakat Banjar merupakan salah satu sarana untuk mempererat silaturahmi. Oleh karena itu, masih ada keuntungan (dalam bentuk lain) dibalik kerugian yang dialami yaitu keuntungan yang bersifat pribadi dan atau keuntungan yang bersifat sosial.

5. Komisi dalam perspektif masyarakat Banjar

Menurut KBBI komisi ialah imbalan (uang) atau persentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang diberikan dalam jual beli dan sebagainya; atau barang dagangan yang dititipkan untuk dijualkan kepada seseorang. Dalam aktivitas sosial masyarakat Banjar istilah komisi juga berlaku terutama dalam jual beli yang berhubungan dengan properti semisal rumah, kendaraan maupun tanah. Akan tetapi dalam jual beli lain pun komisi masih tetap berlaku. Sebagaimana beberapa obyek yang diteliti, pada pasar tradisional pun ternyata tidak semua pedagang asongan menjual barang milik pribadi, dengan kata lain dagangan yang masyarakat Banjar jual sehari-hari merupakan barang milik orang lain. Apabila yang bersangkutan telah berhasil menjual sejumlah barang maka ia akan mendapatkan sejumlah imbalan tertentu.

Sejumlah perusahaan besar memberikan komisi mengacu pada peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti menetapkan besaran komisi untuk broker properti (perantara) minimal 2 persen dari nilai transaksi. Pada tataran praktik yang dilakukan oleh pedagang asongan komisi yang masyarakat Banjar peroleh besarnya tergantung kesepakatan dengan produsen atau pemilik modal/barang dalam arti tidak

bersifat baku. Misal pada penelitian dengan obyek penjual kue (wadai), ia akan mendapatkan komisi sebesar Rp. 500,00 untuk setiap kue yang berhasil dijual.

Adanya praktik pemberian komisi pada masyarakat Banjar ini dilatarbelakangi oleh tidak adanya kepemilikan modal oleh orang tertentu sehingga hanya sanggup berusaha tanpa modal terlebih dahulu, sementara ada produsen tertentu yang sangat memerlukan jasa orang lain untuk memasarkan/ menjual produksinya. Kesepakatan antara kedua belah pihak terjadi dan istilah komisi pun akan diberikan kepada orang per orang yang telah berhasil memasarkan/ menjual dagangan yang diambilnya. Transaksi jual beli berlangsung dari kegiatan “*bejaja*” yang dilakukan oleh orang yang akan mendapatkan komisi. Perhitungan pemberian komisi ini pun cukup sederhana yakni laba yang diperoleh dari hasil penjualan akan diberikan sebagian oleh produsen kepada penjual.

Berikut merupakan analogi pemberian komisi perspektif masyarakat Banjar. Jika ada produsen *wadai* yang bermaksud menjual *wadai* seharga Rp. 1.000,00 per *wadai*, modal untuk setiap *wadai* yaitu Rp. 700,00. Dari informasi harga tersebut maka dapat dihitung laba yang diperoleh sebesar Rp. 300,00 per *wadai*. Jika jumlah *wadai* yang dijual 30 *wadai*, maka laba total yaitu Rp. 9.000,00. Laba ini akan sepenuhnya didapat jika produsen menjual langsung dagangannya. Akan tetapi berdasarkan hasil wawancara, tidak semua produsen menjual langsung barang dagangannya. Produsen memerlukan jasa orang lain untuk menjual. Dari hasil penjualan yang diperoleh ada dua kemungkinan pemberian komisi yaitu (1) memberikan komisi kepada orang yang menjual dengan terlebih dahulu menyiapkan sejumlah uang atau (2) komisi yang diberikan di ambil dari laba yang diperoleh atau dengan kata lain laba yang jumlahnya Rp. 9.000 tadi diambil sebagian kemudian diberikan kepada penjual.

Selain ketiadaan modal dari penjual (misal para pedagang asongan), kegiatan ini pada praktiknya bisa sebaliknya. Produsen yang tidak memiliki tempat untuk memasarkan produknya bisa menitipkan dagangannya di warung tertentu sehingga pada praktik jual beli *urang Banjar* kegiatan ini disebut “*umpat meandak jualan*”. Sejumlah komisi tertentu juga akan diberikan sesuai kesepakatan sebelumnya kepada pemilik warung yang berhasil menjual dagangan.

6. Bruto, Neto dan Tara dalam perspektif masyarakat Banjar

Bruto, neto dan tara adalah istilah-istilah yang berkaitan dengan massa barang. Bruto adalah massa kotor suatu barang yaitu massa bersih dan massa kemasan. Neto adalah massa bersih atau massa sebenarnya dari suatu barang. Sedangkan tara adalah potongan massa suatu barang, yaitu massa kemasan.

Pada praktik jual beli di kalangan masyarakat Banjar istilah bruto, neto dan tara tidak terlalu familiar meskipun sebenarnya pada hakikatnya rumusan ini berlaku. Bruto yang sering diartikan massa kotor, oleh masyarakat Banjar biasa disebut “*massa lawan bungkus/ wadahnya*” sedangkan neto dikenal dengan “*massa asli, kada bebungkus/ bewadah*”. Biasanya ukuran massa ini juga mempengaruhi harga jual yang ditawarkan. Misal pada penelitian ditemukan adanya pedagang kerupuk yang menjual bungkus kerupuknya (bruto) semassa 2 ons dengan harga satuan sebesar Rp.6000,00 dengan asumsi tersebut maka jika ada yang membeli sebanyak 1 Kg (10 ons) maka jumlah uang yang harus dibayarkan adalah Rp. 30.000,00. Ternyata jika konsumen mau membeli tanpa bungkus/ kemasan penjual akan bersedia menjual kerupuk yang ditimbang sehingga ada “*tatawaran*” sebanyak 2 ons setiap pembelian 1 Kg kerupuk tanpa kemasan. Jika dibandingkan maka harga kerupuk tanpa kemasan dengan neto 1 Kg ditambah bonus 2 ons bisa dimiliki dengan membayar uang sebesar

Rp. 30.000,00 kepada penjual. Hal ini akan lain jika pembeli mengambil produk yang telah dikemas, ia akan membayar sebesar Rp. 30.000,00 untuk 1 Kg kerupuk dan itupun termasuk massa kemasannya (bruto). Menurut pengakuan penjual, biasanya pembeli yang mengambil kerupuk tanpa kemasan ialah masyarakat Banjar yang akan mengkonsumsi sendiri kerupuk tersebut sedangkan yang membeli dengan kemasan biasanya kerupuk akan dijual lagi atau diberikan kepada orang lain. Mengamati kasus yang ada maka dapat diambil kesimpulan bahwa sebenarnya praktik penggunaan aritmatika sosial terjadi dalam proses ini.

E. Penutup

1. Simpulan

Simpulan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Masyarakat Banjar sudah mempraktikkan aplikasi aritmatika sosial dalam aktivitas perdagangan, namun konsep aritmatika yang mereka gunakan memiliki beberapa perbedaan dibandingkan dengan konsep aritmatika dalam keilmuan matematika.
- b. Diskon menurut perspektif masyarakat Banjar yaitu tidak sebatas potongan harga saja namun bisa berupa bonus atau yang sering masyarakat Banjar sebut sebagai “*tatawaran*” yang diberikan secara *random* dengan syarat asal ada untung/*hujungnya*.
- c. Laba menurut perspektif masyarakat Banjar yaitu keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan sejumlah barang tertentu, Laba juga diartikan sebagai bonus yang diperoleh penjual dari pembeli dalam bentuk uang yang merupakan pemberian pembeli karena penjual tidak memiliki kembalian sehingga pembeli berinisiatif memberikan kelebihan biaya pembelian kepada penjual.
- d. Rugi menurut perspektif masyarakat Banjar juga berarti harga penjualan kurang dari harga modal, bedanya rugi di sini memiliki konotasi positif yang bersifat pribadi dan atau keuntungan yang bersifat sosial.
- e. Komisi menurut perspektif masyarakat Banjar merupakan imbalan yang diperoleh karena berhasil menjualkan barang dagangan milik orang lain dengan persentase komisi yang bersifat relatif.
- f. Bruto, neto, dan tara menurut perspektif masyarakat Banjar tidak terlalu familiar meskipun sebenarnya pada hakikatnya rumusan ini berlaku dalam praktik perdagangan yang terjadi.

2. Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan maka saran-saran dari penelitian ini yaitu:

- a. Perlu ada penelitian lanjutan aritmatika sosial yang berkaitan dengan pajak dan bunga dalam perspektif masyarakat Banjar.
- b. Perlu ada penelitian lanjutan tentang peran gender masyarakat Banjar yang tinggal di sekitar sungai dalam melakukan praktik perdagangan.
- c. Perlu ada penelitian lanjutan tentang karakteristik perdagangan dalam tradisi masyarakat Banjar yang berkaitan dengan aplikasi aritmatika sosial.

F. Daftar Pustaka

Admin. “Profil Kalimantan Selatan”. Di akses pada Tanggal 26 Juli 2016 di <http://www.indonesia.go.id/in/pemerintah-daerah/provinsi-kalimantan-selatan/profil-daerah>.

Ahmadi Hasan. (2014). “Prospek Pengembangan Ekonomi Syariah di Masyarakat Banjar Kalimantan Selatan”. Jurnal Ahkam: Vol. XIV, No. 2

Didik Gunawan. (2014). “Analisis Prosedur Dan Penyusunan Laporan Laba - Rugi pada UD. Collector parfum”. Jurnal Ilmiah Accounting Changes. Volume 2, No. 1

Indah widyaningrum. (2015). “ Desain pembelajaran materi aritmatika sosial dengan model Permainan pasar –Pasaran”. Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Matematika (SNAPTIKA) 2015, Palembang 16 Mei 2015

Jensen, Michael C. dan William H He Meckling. (1976). “ Theory Of the firm: Manajerial Behavior, Agency Cost amd ownership Structure”. Journal of financial Economics. Vol.3

Kotler, Philip. 2001. “Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol”. Jakarta : PT. Prehallindo

Mallinkordt (1928). “Het Adaatrecht van Boerneo”. Leiden: J.E. Brill

Muhaimin AG. (2001). “Islam Dalam Bingkai Budaya Lokal: Potret Dari Cerebon, Terj. Suganda.” Ciputat: PT. Logos wacana ilmu

Ma'ruf, H. 2005. “Pemasaran Ritel”. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Mukbar, Deni. (2007). “Denyut Usaha Kecil Di Pasar Tradisional Dalam Himpitan Hipermarket”. Jurnal Analisis Sosial Budaya. vol. 12 No. 1

M. Darwis. (1984). “Penataan Kembali Pasar Kotagede”. Skripsi S-1. Fak. Teknik. Jur.Arsitektur, Universitas Gajah Mada.

Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007