



AKAD DAN TRADISI JUAL BELI MASYARAKAT BANJAR PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH

Erla Sharfina Permata Noor¹, Sukarni², H. M. Hanafiah, Ahmad Muhajir⁴

¹STIT Syekh Muhammad Nafis Tabalong,

^{2,3,4} Pascasarjana UIN Antasari Banjarmasin

e-mail: erlasharfinapnoor@gmail.com¹, sukarni@uin-antasari.ac.id²,
mhanafiah173@gmail.com³, ahmad.muhajir@uin-antasari.ac.id⁴

Received 18-05-2024 | Revised form 24-05-2024 | Accepted 12-06-2024

Abstract

This article discusses the contract (akad) and trading traditions of the Banjar community in South Kalimantan, Indonesia. The Banjar people have a rich history in buying and selling practices, with the contract or agreement playing a central role. The study aims to: 1) understand the concept of contract (akad) in Islamic law, 2) examine in-depth the economic interactions in the buying and selling practices of the Banjar community, and 3) analyze the perspective of sharia economics on the economic traditions of the Banjar community. The research method used is a qualitative approach with a descriptive design. The findings show that in the buying and selling practices of the Banjar community, the contract (akad) or agreement covers various aspects such as price, product quality, delivery time, and payment, which are based on the principles of honesty, fairness, and mutual respect. The trading traditions of the Banjar community also reflect local cultural values, such as polite communication, the use of the Banjar language, and the practice of bargaining. Overall, the economic traditions of the Banjar community are generally aligned with the principles of sharia economics, although some practices may require further evaluation.

Keywords: Contract (Akad), Buying and Selling, Banjar Community, Sharia Economic Law

Abstrak

Artikel ini membahas tentang akad dan tradisi jual beli dalam masyarakat Banjar di Kalimantan Selatan, Indonesia. Masyarakat Banjar memiliki sejarah yang kaya dalam praktik jual beli dan perdagangan, dengan akad atau perjanjian memegang peran sentral. Artikel ini bertujuan untuk: 1) memahami konsep akad dalam hukum Islam, 2) mengkaji secara mendalam interaksi ekonomi dalam praktik jual beli di masyarakat Banjar, dan 3) menelaah perspektif ekonomi syariah terhadap tradisi ekonomi masyarakat Banjar. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam praktik jual beli masyarakat Banjar, akad atau perjanjian mencakup berbagai aspek seperti harga, kualitas barang, waktu penyerahan, dan pembayaran, yang didasarkan pada prinsip-prinsip kejujuran, keadilan, dan saling menghormati. Tradisi jual beli masyarakat Banjar juga mencerminkan nilai-nilai budaya lokal, seperti komunikasi yang sopan, penggunaan bahasa Banjar, dan praktik tawar-menawar. Secara umum, tradisi ekonomi masyarakat Banjar selaras dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah, meskipun terdapat beberapa praktik yang perlu dievaluasi lebih lanjut.

Kata Kunci: Akad, Jual Beli, Masyarakat Banjar, Hukum Ekonomi Syariah

This is an open access article under the [CC BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/) license.



A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Masyarakat Banjar, yang mendiami wilayah Kalimantan Selatan di Indonesia, memiliki sejarah yang kaya dalam praktik jual beli dan perdagangan. Akad dan tradisi jual beli dalam masyarakat Banjar memiliki akar yang dalam dan telah menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan sehari-hari mereka. Latar belakang historis dan budaya yang kuat telah membentuk praktik-praktik ini menjadi bagian penting dari identitas dan ekonomi masyarakat Banjar.

Sebagai salah satu kelompok etnis yang memiliki sejarah panjang di wilayah Kalimantan Selatan, masyarakat Banjar telah lama terlibat dalam kegiatan perdagangan. Wilayah Banjarmasin, ibu kota Kalimantan Selatan, memiliki posisi strategis sebagai pusat perdagangan yang menghubungkan wilayah pedalaman dengan pesisir. Selama berabad-abad, masyarakat Banjar telah menjalankan praktik jual beli yang beragam, mulai dari perdagangan hasil pertanian dan perikanan hingga kerajinan tangan dan kain tradisional.

Akad atau perjanjian, memainkan peran sentral dalam praktik jual beli masyarakat Banjar. Sebelum melakukan transaksi, penjual dan pembeli sepakat atas syarat-syarat dan kondisi yang mengatur transaksi tersebut. Akad ini mencakup berbagai aspek, seperti harga, kualitas barang, waktu penyerahan, dan pembayaran. Prinsip-prinsip kejujuran, keadilan, dan saling menghormati menjadi dasar dalam pembentukan akad, yang memastikan transaksi dilakukan secara adil dan saling menguntungkan. Tradisi jual beli dalam masyarakat Banjar juga mencerminkan nilai-nilai budaya yang kuat. Di pasar tradisional Banjarmasin, misalnya, terdapat interaksi sosial yang akrab antara penjual dan pembeli. Komunikasi yang sopan dan menggunakan bahasa Banjar sebagai bentuk penghormatan terhadap budaya lokal menjadi hal yang dijunjung tinggi. Selain itu, praktik tawar-menawar menjadi bagian tak terpisahkan dari tradisi jual beli masyarakat Banjar, yang mencerminkan sikap fleksibilitas, keuletan, dan keterampilan bernegosiasi.

Dalam tulisan ini, kita akan menjelajahi lebih dalam tentang akad dan tradisi jual beli dalam masyarakat Banjar, praktik tawar-menawar, perubahan yang terjadi, tradisi jual beli masyarakat Banjar dan perspektif hukum ekonomi syariah terhadap tradisi yang hidup dalam masyarakat Banjar.

2. Rumusan Masalah

Dalam makalah ini, rumusan masalah dirancang untuk menggali lebih dalam dan menganalisis berbagai aspek terkait akad dan tradisi jual beli dalam masyarakat Banjar. Rumusan masalah ini akan menjadi panduan yang mengarahkan pembahasan dan penelitian yang dilakukan, sehingga dapat memperoleh pemahaman yang komprehensif tentang sejarah, prinsip, nilai budaya, dan keunikan praktik jual beli dalam masyarakat Banjar. Dengan demikian, rumusan masalah ini menjadi landasan yang kuat dalam

menggali wawasan dan menyajikan informasi yang berharga dalam konteks akad dan tradisi jual beli masyarakat Banjar.

- a) Bagaimana akad dalam hukum Islam?
- b) Bagaimana akad dan interaksi ekonomi dalam praktik jual beli dalam masyarakat Banjar?
- c) Bagaimana perspektif hukum ekonomi syariah terhadap tradisi ekonomi masyarakat banjar?

3. Tujuan Makalah

Adapun tujuan dari makalah ini sebagai berikut :

1. Memahami konsep akad dalam hukum Islam untuk memberikan pemahaman yang jelas tentang pentingnya akad dalam transaksi ekonomi dan akad tersebut harus dipenuhi sesuai dengan syariat Islam.
2. Akan mengkaji secara mendalam tentang interaksi ekonomi yang terjadi dalam praktik jual beli di masyarakat Banjar. Tujuan ini adalah untuk memahami tradisi, kebiasaan, dan formulasi interaksi yang digunakan oleh masyarakat Banjar dalam transaksi ekonomi, khususnya dalam konteks jual beli.
3. Menelaah perspektif ekonomi syariah terhadap tradisi ekonomi masyarakat Banjar: Makalah akan menganalisis perspektif ekonomi syariah terhadap tradisi ekonomi yang terdapat dalam masyarakat Banjar. Tujuan ini adalah untuk mengevaluasi kesesuaian tradisi ekonomi masyarakat Banjar dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah serta untuk mengidentifikasi bagaimana prinsip-prinsip ekonomi syariah dapat diterapkan atau diperkuat dalam konteks tersebut.

4. Metodologi Penulisan

Metode penulisan yang digunakan dalam penulisan makalah ini adalah metode kualitatif¹ karena pembahasan dalam makalah ini mengenai kehidupan masyarakat, aktifitas sosial dan ekonomi pada masyarkat Banjar. Pengumpulan bahan makalah ini dari buku, jurnal artikel, dan sumber lainnya yang relevan dengan pembahasan makalah ini. Untuk penulisan makalah ini dengan cara:

- a. Deskriptif : Menjelaskan dan menjabarkan tentang akad dalam hukum Islam, akad dan interaksi ekonomi pada masyarakat Banjar, dan juga perspektif hukum ekonomi syariah terhadap akad dan interaksi ekonomi pada masyarakat Banjar.
- b. Teoritisasi : Memuat tentang teori tentang akad dalam hukum Islam dan metode penetapan hukum Islam yang biasa terjadi dalam masyarakat atau yang menjadi kebiasaan dimasyarakat (*urf*’).

¹ I. Made Laut Mertha Jaya, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif: Teori, Penerapan, dan Riset Nyata* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), h. 6.

- c. Historis : Mengumpulkan bahan sejarah tentang interaksi ekonomi masyarakat Banjar.

B. PEMBAHASAN

1. Akad dalam Hukum Islam

Dalam bahasa Arab, istilah "akad" berasal dari kata "*aqada*", yang memiliki arti mengikat. Artinya, akad mengacu pada tindakan mengumpulkan atau menyatukan dua ujung tali dan mengikat salah satunya pada yang lainnya, sehingga keduanya menjadi terhubung dan membentuk satu tali yang utuh². Ibnu Abidin memberikan definisi akad sebagai hubungan antara ijab (penawaran) dan kabul (penerimaan) yang sesuai dengan kehendak syariah dan memiliki pengaruh terhadap objek perikatan. Dalam konteks ini, "sesuai dengan kehendak syariah" berarti bahwa akad yang dilakukan oleh dua orang atau lebih tidak boleh melanggar aturan-aturan syariah, seperti melakukan kesepakatan untuk melakukan riba dalam transaksi perdagangan. Sementara itu, "akad yang berpengaruh pada objeknya" merujuk pada perubahan status hukum yang terjadi sebagai akibat dari akad, seperti perpindahan kepemilikan, adanya hak pemanfaatan, dan hal-hal sejenisnya. Dengan demikian, akad menyangkut hubungan antara ijab dan kabul yang sesuai dengan syariah dan memiliki dampak pada status hukum objek yang terlibat³.

Menurut madzhab Hanafi, terdapat satu rukun dan beberapa syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan akad. Rukun akad dalam madzhab Hanafi adalah *sighat* akad, yang terdiri dari ijab dan qabul. *Sighat* akad ini merupakan tindakan atau perbuatan yang menunjukkan kesepakatan untuk melakukan pertukaran, baik melalui ucapan maupun perbuatan, yang menunjukkan keridoan untuk melakukan akad.

Pandangan yang berbeda diamati dalam madzhab Syafi'i dan Maliki, di mana mereka menganggap "*aqidain*" (dua pihak yang berakad) dan "*al-ma'qud 'alaih*" (obyek akad) sebagai rukun akad. Hal ini disebabkan oleh kedua unsur tersebut dianggap sebagai elemen utama yang memungkinkan terlaksananya sebuah akad. Mayoritas ulama berpendapat bahwa rukun akad terdiri dari "*aqidain*" (dua pihak yang berakad), "*al-ma'qud 'alaih*" (obyek akad), dan "*sighat al-'aqdi*" (ijab dan qabul).

Dalam pandangan madzhab Syafi'i dan Maliki, mereka menganggap pentingnya keberadaan dua pihak yang berakad dan obyek akad sebagai rukun akad yang harus dipenuhi. Selain itu, ijab dan qabul juga dianggap sebagai bagian dari *sighat al-'aqdi*, yaitu tindakan atau perbuatan yang menunjukkan kesepakatan dalam akad.

Pemahaman ini berbeda dengan madzhab Hanafi yang hanya memandang *sighat* akad (ijab dan qabul) sebagai rukun akad, sementara "*aqidain*" (dua pihak yang

² Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), h. 31.

³ Muhammad Abdul Wahab, *Teori Akad Dalam Fiqih Muamalah* (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2019), h. 9.

berakad) dan "*al-ma'qud 'alaih*" (obyek akad) dianggap sebagai syarat dalam terbentuknya akad.

Dalam kesimpulannya, terdapat perbedaan pandangan antara madzhab Hanafi dengan madzhab Syafi'i dan Maliki mengenai rukun akad. Madzhab Hanafi memandang *sighat* akad (ijab dan qabul) sebagai rukun akad, sementara madzhab Syafi'i dan Maliki memandang "*aqidain*" (dua pihak yang berakad) dan "*al-ma'qud 'alaih*" (obyek akad) sebagai rukun akad, dengan ijab dan qabul sebagai bagian dari *sighat al-'aqdi*.

Pemahaman ini didasarkan pada pandangan madzhab Hanafi yang menganggap bahwa ijab dan qabul merupakan elemen penting dalam sebuah akad, dan keberadaan pihak-pihak yang berakad serta adanya objek akad menjadi syarat utama dalam terbentuknya akad yang sah menurut madzhab ini⁴.

Menurut Wahbah Zuhaili, akad dapat dipahami sebagai sebuah kesepakatan yang terjadi antara dua pihak yang saling berkehendak untuk menciptakan konsekuensi hukum tertentu. Dalam konteks ini, akad melibatkan dua kehendak yang bersama-sama mencapai persetujuan untuk menciptakan efek hukum yang diinginkan. Akad ini dapat melibatkan berbagai jenis transaksi dan perjanjian antara individu atau kelompok.

Konsekuensi hukum yang timbul dari akad dapat berupa kewajiban, di mana pihak-pihak yang terlibat setuju untuk melaksanakan atau memenuhi sejumlah kewajiban yang ditetapkan dalam perjanjian tersebut. Selain itu, akad juga dapat menghasilkan pemindahan hak, di mana salah satu pihak setuju untuk mentransfer atau memberikan hak kepemilikan atau penggunaan atas sesuatu kepada pihak lain. Akad juga dapat digunakan untuk mengalihkan hak secara sementara atau menghentikan hak yang sebelumnya dimiliki.

Dengan demikian, akad dalam pandangan Wahbah Zuhaili mencakup perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan oleh dua pihak yang saling berkehendak untuk mencapai efek hukum tertentu, baik itu dalam bentuk kewajiban, pemindahan hak, transfer, atau penghentian hak. Akad ini merupakan instrumen penting dalam hukum Islam yang mengatur berbagai transaksi dan hubungan antara individu atau kelompok dalam masyarakat⁵.

Dalam proses pembentukan akad (perjanjian) dalam hukum Islam, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam *sighat al-'aqd* (bentuk atau syarat-syarat sah suatu akad).

a) *Sighat al-'aqd* harus memiliki pengertian yang jelas (*jala'ul makna*).

Kata-kata yang digunakan dalam ijab kabul haruslah jelas dan tidak memiliki banyak makna yang membingungkan. Sebagai contoh, jika

⁴ Nurlailiyah Aidatus Sholihah and Fikry Ramadhan Suhendar, "Konsep Akad Dalam Lingkup Ekonomi Syariah," *Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia* 4, no. 12 (2019): 137–150.

⁵ Wahab, *Teori Akad Dalam Fiqih Muamalah*, h. 7.

seseorang mengatakan "Aku serahkan barang ini," kalimat tersebut masih kurang jelas dan dapat menimbulkan pertanyaan tentang apakah barang tersebut diserahkan sebagai hadiah, penjualan, atau titipan.

Untuk menghindari keambiguan, sebaiknya kata-kata yang digunakan dalam ijab kabul harus lebih spesifik dan terperinci. Contohnya, kalimat yang lebih lengkap dan jelas adalah "Aku serahkan benda ini kepadamu sebagai hadiah atau sebagai pemberian." Dalam kalimat tersebut, tujuan dan maksud dari serah terima benda tersebut telah dijelaskan dengan lebih jelas, sehingga tidak ada keraguan tentang sifat atau tujuan dari akad tersebut. Dengan demikian, dalam *sighat al-'aqd*, penting untuk menggunakan kata-kata yang jelas dan terperinci agar tidak menimbulkan keraguan atau ambiguitas dalam memahami maksud dan tujuan dari akad tersebut⁶.

- b) *Sighat al-'aqd* harus sesuai (*tawafuq*) antara ijab dan qabul.

Tidak boleh ada perbedaan dalam lafadh yang digunakan antara pihak yang menawarkan (ijab) dan pihak yang menerima (*qabul*). Sebagai contoh, jika seseorang mengatakan, "Aku serahkan benda ini kepadamu sebagai titipan," namun pihak yang menerima menyatakan, "Aku terima benda ini sebagai pemberian," maka terdapat perbedaan dalam ijab dan qabul.

Adanya ketidaksesuaian dalam ijab dan *qabul* ini dapat menyebabkan perselisihan yang dilarang dalam agama Islam karena bertentangan dengan prinsip *ishlah* (perbaikan hubungan) antara manusia. Oleh karena itu, penting untuk memastikan bahwa ijab dan qabul sesuai dan konsisten dalam bentuk dan makna yang digunakan oleh kedua belah pihak yang terlibat dalam akad. Hal ini bertujuan untuk mencegah terjadinya kebingungan atau perselisihan yang dapat merugikan para pihak yang terlibat dalam akad tersebut.

- c) Satu majlis akad (*majlisul aqd*) dapat dianggap sebagai suatu kondisi di mana kedua belah pihak memiliki kesempatan untuk melakukan perjanjian atau pertemuan guna membahas satu objek transaksi tertentu. Dalam konteks ini, penting untuk ada kesepakatan yang terjadi antara kedua belah pihak yang terlibat, tanpa adanya penolakan atau pembatalan dari salah satu pihak.

Dalam majlis akad, kesepakatan ini menjadi syarat penting yang harus dipenuhi agar akad dapat dianggap sah. Majlis akad menciptakan kesempatan bagi kedua belah pihak untuk secara langsung berdiskusi,

⁶ Zainal Abidin, *Akad Dalam Transaksi Muamalah Kontemporer* (Jawa Timur: Duta Media Publishing, 2020), h. 22.

bernegosiasi, dan mencapai persetujuan mengenai hal-hal yang terkait dengan transaksi yang dilakukan. Dalam hal ini, penting untuk menjaga keberlangsungan majlis akad tanpa adanya penolakan atau pembatalan yang dapat mengganggu kesepakatan yang telah dicapai.

- d) Penjual dan pembeli harus memenuhi syarat kecakapan bertindak hukum yang sempurna. Artinya, mereka harus telah dewasa, matang, dan memiliki akal yang sehat. Jika jual beli dilakukan oleh orang yang tidak berkepalan sehat atau anak kecil, maka jual beli tersebut tidak sah secara hukum. Namun, jika seorang anak kecil ingin melakukan jual beli, ia harus mendapatkan izin dari wali. Namun, jika barang yang diperjualbelikan adalah barang yang ringan atau bernilai kecil, maka tidak perlu adanya izin dari wali.
- e) Barang yang diperjualbelikan, yaitu objek jual beli. Terdapat beberapa kriteria yang harus dipenuhi oleh barang tersebut:
 - 1) Ketersediaan barang: Barang harus tersedia atau ready stock pada saat transaksi akad dilakukan. Penjual harus menyatakan kesanggupannya untuk menyediakan barang tersebut.
 - 2) Nilai manfaat barang: Barang yang diperjualbelikan harus memiliki nilai manfaat. Barang-barang yang dilarang menurut syariah, seperti darah, minuman beralkohol, atau binatang buas, tidak dapat dijadikan objek jual beli.
 - 3) Kemampuan untuk diserahkan: Barang tersebut harus dapat diserahkan pada waktu yang telah disepakati bersama. Kriteria ini harus mencakup spesifikasi barang, termasuk jenis, kualitas, dan kuantitas.
 - 4) Kepemilikan penuh: Barang yang diperjualbelikan harus sudah sepenuhnya dimiliki oleh penjual. Barang tidak boleh masih berada dalam tanah atau ikan dalam laut yang masih dimiliki oleh orang lain. Kepemilikan barang harus dapat dilihat.
 - 5) Keterangan mengenai kualitas barang: Barang yang diperjualbelikan harus memiliki informasi yang jelas mengenai kualitas, berat, takaran, dan ukurannya. Hal ini bertujuan untuk menghindari keraguan atau ketidakpastian.
- f) Adanya nilai tukar, yang dapat berupa uang atau barang yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi tersebut. Nilai tukar ini harus menjadi hasil dari kesepakatan bersama antara kedua belah pihak⁷.

Bagi sejumlah individu, akad atau ijab kabul tidak dapat dilakukan melalui ucapan dan tulisan, tetapi menggunakan isyarat. Contohnya, seseorang yang tidak dapat berkomunikasi secara verbal mungkin tidak dapat melakukan ijab kabul

⁷ Muhammad Yusuf and Irvan Iswandi, "Praktik Jual Beli Jahe Menurut Hukum Islam; Studi Kasus Di Usaha Dagang Areba Jahe, Jakarta Timur," *MIZAN Journal of Islamic Law*, 2021.

dengan menggunakan bahasa lisan. Begitu pula, seseorang yang tidak bisa membaca atau menulis tidak mampu melaksanakan ijab kabul dengan menggunakan tulisan.

Dalam kasus seperti itu, isyarat menjadi alternatif yang digunakan untuk melaksanakan akad. Isyarat dapat berupa gerakan tubuh, tanda tangan, atau tindakan simbolis lainnya yang digunakan untuk menunjukkan persetujuan atau penerimaan dalam akad tersebut. Dengan menggunakan isyarat ini, individu yang tidak dapat menggunakan bahasa atau tulisan dapat tetap terlibat dalam proses akad dan mengungkapkan persetujuan mereka. Dengan ini, beberapa orang membutuhkan penggunaan isyarat sebagai metode alternatif dalam melaksanakan akad atau ijab kabul ketika mereka tidak dapat menggunakan ucapan atau tulisan. Dalam hal ini, isyarat menjadi sarana yang memungkinkan mereka untuk tetap terlibat dalam proses akad dan menyampaikan persetujuan mereka⁸.

2. Akad Jual Beli dan Interaksi Ekonomi pada Masyarakat Banjar

Orang-orang Banjar merupakan komunitas yang menghuni perkampungan dengan karakteristik unik. Perkampungan Banjar terletak secara berderet di tepi sungai, yang secara ilmiah dikenal sebagai perkampungan Banjar. Perkampungan ini terdiri dari serangkaian pemukiman yang teratur dan berjejer sepanjang garis pantai. Sejak zaman dahulu, masyarakat Banjar telah menjalin keterkaitan yang erat dengan budaya sungai. Sungai dianggap sebagai sumbu kehidupan yang penting dan menjadi sarana transportasi utama yang tak tergantikan⁹. Termasuk transaksi ekonomi juga dapat melalui sungai, dalam hal tersebut pada zaman sekarang tidak hanya di sungai akan tetapi juga dipasar-pasar tradisional dan memiliki berbagai perilaku dan interaksi unik yang terjadi di dalamnya¹⁰.

a) Perilaku Transaksi Sebelum Melakukan Jual Beli

1) *Umai Larangnya, Semalam Nukar Harganya Kurang Pada Ini, dan Ulun Langganan Lawan Pian* (Strategi Tawar Menawar)

Proses transaksi jual beli sebelum terbentuknya akad tidak selalu berjalan lancar dalam mencapai kesepakatan antara penjual dan pembeli. Terkadang, transaksi tersebut mengalami hambatan yang menyebabkan konflik antara kedua belah pihak. Konflik tersebut terjadi ketika terdapat perbedaan pendapat antara pedagang dan pembeli dalam menentukan harga selama proses tawar-menawar.

⁸ Abidin, *Akad Dalam Transaksi Muamalah Kontemporer*, h. 22-23.

⁹ Ahmadi Hasan, "Prospek Pengembangan Ekonomi Syariah Di Masyarakat Banjar Kalimantan Selatan," *AHKAM: Jurnal Ilmu Syariah* 14, no. 2 (2014).

¹⁰ Saladin Ghalib and Abdurrahman Sadikin, *Resilensi Dan Ketaatan Entrepreneur Urang Banjar Terhadap Ajaran Agama* (Makassar: CV Mitra Ilmu, 2022), h. 1.

Praktik tawar-menawar ini terjadi ketika belum tercapai kesepakatan harga yang ditentukan, bahkan dalam menetapkan nilai barang yang ditransaksikan.

Biasanya, konflik dimulai ketika pembeli memberikan testimoni setelah mengetahui harga barang, seperti "*umai larangnya pang*" (Duh, mahal sekali). Pembeli menggunakan kata "*larangnya*" yang berarti mahal dan kata "*umai*" (keluhan pembeli) untuk menunjukkan kekagetan mereka saat mengetahui harga barang yang akan dibeli. Tujuan dari cara ini adalah untuk menurunkan nilai harga barang yang ditawarkan oleh penjual. Situasi tersebut dapat berlanjut dengan pernyataan calon pembeli seperti "*Di lain harganya kada kaini larangnya*" (harga di tempat lain tidak seharga ini), yang menunjukkan pengetahuan pembeli tentang nilai jual barang yang akan dibeli, meskipun tidak secara langsung untuk menyebutkan nominal harga. Pengetahuan tersebut ditunjukkan dengan membandingkan harga yang disampaikan oleh penjual dengan penjual anonim. Dalam kasus lain, perbandingan dilakukan berdasarkan perbandingan waktu, misalnya "*maka semalam harganya*" (padahal harganya kemarin). Pembeli ingin menurunkan harga dengan menunjukkan ketidak konsistensi pedagang dalam menetapkan harga barang yang akan dijual antara "kemarin" dengan saat bertransaksi¹¹.

Adapun strategi menawar lainnya yaitu "*Semalam Nukar Kurang Pada Ini Harganya*" (Dahulu saya beli dengan harga lebih murah dari ini) . Dalam kalimat tersebut, terdapat perbandingan harga antara harga yang pernah dibeli sebelumnya dengan harga yang ditawarkan saat ini. Dalam hal ini, pembeli menyatakan bahwa mereka sebelumnya membeli barang dengan harga yang lebih murah daripada harga yang ditawarkan saat ini. Dengan menyampaikan informasi ini, pembeli berharap agar penjual memberikan harga yang lebih rendah atau menawarkan diskon yang sesuai.

Strategi ini didasarkan pada asumsi bahwa penjual mungkin lebih bersedia untuk menurunkan harga jika mereka mengetahui bahwa pembeli pernah membeli barang dengan harga yang lebih murah sebelumnya. Dalam beberapa kasus, penjual mungkin berusaha untuk mempertahankan harga yang lebih tinggi, tetapi dalam situasi lain, mereka mungkin bersedia untuk menurunkan harga agar tetap mendapatkan penjualan.

Dengan menggunakan strategi ini, pembeli berharap dapat mempengaruhi penjual untuk menawarkan harga yang lebih murah atau memberikan diskon. Namun, strategi ini tergantung pada penjual dan situasi yang ada. Tidak semua penjual akan merespons dengan menurunkan harga, tetapi dalam beberapa kasus, pembeli dapat berhasil mendapatkan harga yang lebih menguntungkan dengan menggunakan pendekatan ini.

¹¹ Nasrullah, "Jual Seadanya (Telah Antropologis Terhadap Implementasi Ajaran Islam Dalam Akad Jual Beli Pada Orang Banjar)," 2016.

Selanjutnya adalah “*Ulun Langganan Lawan Pian*” yang berarti saya merupakan langganan dengan anda. Selanjutnya, ada strategi tawar-menawar yang disebut “*Ulun Langganan Lawan Pian*,” yang secara harfiah berarti “saya merupakan langganan Anda.” Strategi ini didasarkan pada fakta bahwa pembeli telah menjadi pelanggan tetap di toko penjual, dan dengan mengungkapkan hal tersebut, mereka berharap dapat membangun ikatan personal dengan penjual dan menghasilkan simpati dari mereka.

Dalam konteks ini, pembeli sering kali melakukan pembelian secara rutin di toko penjual dan telah menjadi langganan setia. Mereka berharap bahwa dengan menyampaikan informasi ini kepada penjual, penjual akan mengakui loyalitas mereka dan memberikan harga yang lebih murah atau memberikan penawaran khusus yang menguntungkan.

Strategi ini berfungsi untuk menciptakan hubungan yang lebih dekat antara pembeli dan penjual. Dengan menunjukkan bahwa mereka adalah langganan setia, pembeli berharap dapat mempengaruhi penjual untuk memberikan perlakuan khusus dalam hal harga atau memberikan diskon yang lebih besar. Penjual mungkin merasa tergerak untuk memberikan harga yang lebih kompetitif atau memberikan penawaran khusus sebagai bentuk apresiasi terhadap pelanggan yang telah setia.

Namun, efektivitas strategi ini tergantung pada hubungan antara pembeli dan penjual, serta kebijakan toko yang bersangkutan. Tidak semua penjual akan merespons dengan memberikan harga yang lebih murah atau diskon hanya karena seseorang adalah langganan setia. Namun, dalam beberapa kasus, strategi “*Ulun Langganan Lawan Pian*” dapat berhasil mempengaruhi penjual untuk memberikan perlakuan istimewa kepada pembeli dan meraih harga yang lebih menguntungkan.

2) *Lawan Ikam Haja Dingsanak Ai* (Strategi Personal Penjual)

Jika pada bagian sebelumnya, proses tawar-menawar dilakukan melalui manajemen konflik atau dengan menciptakan ketegangan melalui strategi perang psikologis (*psycowar*), maka pada bagian ini, pendekatan yang diambil adalah strategi persuasif untuk mencapai kesepakatan harga yang menguntungkan baik bagi penjual maupun pembeli. Pendekatan persuasif ini menitikberatkan pada aspek personal dalam konteks ekonomi.

Dalam beberapa kasus seringkali ditemui pedagang yang menggunakan kalimat “*Ini ku jual lawan ikam haja dingsanak ai*” (barang ini saya jual hanya kepada kamu saja, wahai saudara) saat berinteraksi dengan pembeli. Ungkapan tersebut biasanya muncul ketika proses tawar-menawar berlangsung dengan intensitas

tinggi dan belum mencapai kesepakatan harga yang diharapkan, walaupun selisih harga yang ditawarkan tidak terlalu signifikan.

Dalam konteks ini, kalimat tersebut mencerminkan upaya penjual untuk menciptakan kedekatan personal dengan pembeli dan menjalin hubungan yang lebih akrab dalam rangka mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Penjual berusaha menunjukkan bahwa barang yang ditawarkan khusus diperuntukkan bagi pembeli tertentu, dengan harapan dapat mempengaruhi pembeli untuk meningkatkan kesediaannya untuk menyetujui harga yang diajukan.

Meskipun selisih harga antara penawaran dan permintaan belum terlalu jauh, penggunaan kalimat tersebut merupakan strategi persuasif yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli agar bersedia membayar harga yang diinginkan oleh penjual. Dalam beberapa kasus, pendekatan persuasif semacam ini dapat berhasil mencapai kesepakatan harga yang diinginkan oleh penjual atau memberikan keuntungan bagi pembeli dengan mendapatkan penawaran yang lebih menguntungkan.

3) *Belum Sampai Lagi Hujungnya* (Strategi Menaikan Harga)

Dalam transaksi jual beli tentunya pedagang akan menjual barang lebih dari modal agar mendapatkan keuntungan dengan ini pembeli harus memaklumi hal yang ada meskipun pembeli biasanya juga menawar dengan harga yang sangat rendah. Ungkapan “*Belum Sampai Lagi Hujungnya*” yang berarti keuntungan yang diinginkan oleh penjual belum sampai bukan berarti tidak sampai modal. Dengan kata lain keuntungan yang didapatkan belum banyak¹².

Metode ini melibatkan manipulasi psikologis yang membuat pembeli percaya bahwa penjual belum mencapai keuntungan maksimal dengan menekankan kata-kata "tidak sampai". Dengan demikian, pembeli cenderung merasa tidak nyaman dan enggan untuk terus menawar harga lebih rendah. Situasi ini sangat menguntungkan bagi penjual, karena dapat mendorong pembeli untuk menaikkan tawaran harga mereka dalam upaya mencapai kesepakatan, yang pada gilirannya memberikan penjual keuntungan yang lebih besar.

Namun, tidak jarang terdapat pembeli yang tetap bertekad untuk terus menawar harga di bawah batas yang disebutkan sebagai "tidak sampai". Menariknya, penjual pada akhirnya bersedia menjual barang tersebut dengan harga yang lebih rendah dari yang diungkapkan sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa penjual masih mendapatkan keuntungan dari transaksi tersebut, meskipun mereka

¹² Nasrullah.

memberikan kesan seolah-olah mereka belum memperoleh keuntungan yang maksimal.

Dalam konteks ini, strategi tersebut mengandalkan ketidakpastian dan tekanan psikologis yang dialami pembeli. Penjual berharap bahwa keengganan pembeli untuk terus menawar harga di bawah batas yang disebutkan akan mendorong mereka untuk meningkatkan tawaran harga mereka. Dengan memberikan sinyal bahwa mereka bersedia menjual barang dengan harga yang lebih rendah dari yang diungkapkan sebelumnya, penjual mungkin berharap dapat mendorong pembeli untuk meningkatkan tawaran mereka lebih dari yang sebenarnya diharapkan.

Penting untuk dicatat bahwa strategi semacam ini melibatkan aspek manipulatif dalam tawar-menawar dan dapat menciptakan ketidaknyamanan bagi pembeli. Sekalipun demikian, efektivitas strategi ini tergantung pada dinamika interaksi antara pembeli dan penjual, serta kesadaran pembeli akan taktik psikologis yang digunakan.

4) *Bakalahi badahulu*

Ungkapan ini sering kali digunakan oleh salah satu pihak yang akan melakukan akad atau kontrak komersial, seperti perjanjian jual beli, sewa-menyewa, upah-mengupah, atau kerja sama bisnis. Tujuannya adalah mengajak pihak lain untuk melakukan diskusi mendalam sebelum akad atau kontrak tersebut disepakati secara resmi. Meskipun terjemahan harfiah dari ungkapan ini adalah "Berkelahi terlebih dahulu" dalam bahasa Indonesia, namun makna sebenarnya tidak berkaitan dengan adu fisik atau pertengkaran.

Dalam pergaulan atau kegiatan bisnis, prinsip "*Bakalahi baduhulu*" mengharuskan adanya pembahasan yang baik, terbuka, dan tanpa ada yang ditutup-tutupi sebelumnya. Tujuannya adalah untuk mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan di masa depan. Semua pihak yang terlibat dalam suatu kegiatan, seperti bisnis atau usaha, diharapkan telah memahami dengan rinci apa yang akan dilakukan dan apa persyaratan yang harus dipenuhi sejak awal¹³.

Dalam konteks ini, "berkelahi" mengacu pada upaya untuk berkomunikasi secara jujur, terbuka, dan tulus. Ungkapan ini menekankan pentingnya berbicara dengan jujur dan menyampaikan semua keinginan, kebutuhan, dan informasi yang relevan terkait transaksi atau akad yang akan dilakukan. Dalam berkelahi seperti ini, pihak yang terlibat diharapkan untuk saling berbagi pandangan, kekhawatiran, harapan, dan ekspektasi mereka secara transparan.

¹³ Zukifli, "Makna Dalam Ungkapan Bahasa Banjar (Meaning in Banjarese Expressions)," *Jurnal Bahasa Dan Sastra*, 2012.

Melalui dialog yang jujur dan terbuka ini, pihak-pihak yang terlibat dalam akad atau kontrak komersial dapat menghindari kesalahpahaman di masa depan. Mereka dapat memastikan bahwa semua persyaratan, ketentuan, dan harapan mereka saling dipahami dan disepakati sebelum melanjutkan dengan akad atau kontrak tersebut. Dengan demikian, "berkelahi terlebih dahulu" sebenarnya mengarah pada komunikasi yang intens dan transparan, yang bertujuan untuk mencapai pemahaman yang lebih baik dan membangun dasar yang kuat untuk kesepakatan yang akan dilakukan.

b) Contoh Dialog Bahasa Banjar Sebelum Akad Jual Beli

Pembeli : Assalamualaikum cillll, apa habar?

Penjual : Baik haja nah, napa?

Pembeli : Unda langsung ja nah kita ***bakalahi badahulu***, unda handak ni handak menawari kerja sama lawan pian hakun kah?

Penjual : Ayy kerja sama apa ngitu man?

Pembeli : Unda ni handak mambangun rumah, maambil bahannya wadah pian tapi bahutang pang dahulu, hakun lah mahutangi unda cil?

Penjual : Eih ayuha, kawa ai aku manulungi.

Pembeli : Batakun barangnya hulu. Cil, ini berapaan harganya?

Penjual : 8 juta man ai

Pembeli : ***Umaaayy cil larangnya***

Penjual : Dasar saituharganya man ai, ***lawan pian aja man ai harganya seitu***

Pembeli : Kada kawa kah dikukurangi haraga nya?

Penjual : ***Balum sampai lagi hujungannya*** man ai

Pembeli : Maka ***ulun langganan lawan pian*** cil, kurangi am sadikit

Penjual : Inggih ayuja nah ulun kurangi jadi 7.900.000 haja.

Pembeli :Alhamdulillah bekurang saratus. Makasih cil lah.

c) Akad Jual Beli Masyarakat Banjar

Masyarakat Banjar memiliki berbagai kebiasaan yang unik dalam berdialog saat melakukan interaksi ekonomi sehari-hari. Kearifan lokal mereka dalam berinteraksi dalam transaksi keuangan, seperti jual beli, sewa-menyewa, pinjaman, kerja sama, dan lain sebagainya, tercermin dalam dialog berbahasa Banjar yang mereka gunakan. Namun, dialog tersebut tidak sekadar merupakan ungkapan yang tanpa makna, melainkan memiliki makna yang mendalam dengan nuansa keislaman yang kental.

Dalam interaksi ekonomi mereka, masyarakat Banjar mengaplikasikan ketentuan hukum ekonomi syariah yang dikenal sebagai *fiqh muamalah maliyyah*. Prinsip-prinsip ekonomi syariah yang meliputi keadilan, keberkahan, transparansi, dan larangan riba, menjadi panduan dalam transaksi keuangan mereka. Dialog

berbahasa Banjar menjadi sarana untuk menyampaikan dan memperkuat penerapan prinsip-prinsip tersebut¹⁴.

Dalam konteks ini, dialog berbahasa Banjar menjadi lebih dari sekadar alat komunikasi. Ia menjadi wadah untuk menyampaikan nilai-nilai keislaman yang mendasari interaksi ekonomi masyarakat Banjar. Melalui dialog ini, mereka menjaga integritas dan keberlanjutan hubungan ekonomi mereka, serta membangun kepercayaan dan kerjasama yang kuat di antara sesama anggota masyarakat Banjar. Dialog berbahasa Banjar dalam interaksi ekonomi masyarakat Banjar tidak hanya merupakan sarana komunikasi, tetapi juga menjadi medium yang mendalam dan bernuansa keislaman. Hal ini mencerminkan kearifan lokal mereka dalam mengaplikasikan prinsip-prinsip ekonomi syariah, menjaga nilai-nilai keadilan, keberkahan, dan kerjasama yang saling menguntungkan dalam transaksi keuangan sehari-hari.

Ungkapan-ungkapan yang muncul dalam dialog masyarakat Banjar saat berinteraksi dalam aktivitas ekonomi, terutama dalam konteks jual beli, sebenarnya merupakan manifestasi dari aspek religiusitas yang terkait dengan penerapan akad dalam transaksi tersebut sesuai dengan syariat Islam.

Dalam praktik jual beli, masyarakat Banjar cenderung menggunakan bahasa dan frasa yang mencerminkan pemahaman mereka tentang prinsip-prinsip akad dalam Islam. Mereka menyadari pentingnya menjalankan transaksi berdasarkan prinsip keadilan, keberkahan, dan transparansi yang diatur oleh syariat Islam. Oleh karena itu, dalam dialog mereka, mereka sering menggunakan ungkapan yang menggambarkan pengikatan kontrak, kesepakatan, dan saling memahami hak dan kewajiban dalam konteks transaksi jual beli.

Dengan menggunakan ungkapan-ungkapan tersebut, dialog dalam aktivitas ekonomi masyarakat Banjar menjadi sarana untuk menegaskan komitmen mereka dalam menjalankan transaksi jual beli yang sesuai dengan prinsip-prinsip akad syariat Islam. Hal ini memperkuat nilai-nilai religiusitas dalam kegiatan ekonomi mereka dan mengingatkan akan pentingnya menjaga integritas, keadilan, dan ketentuan hukum yang berlaku dalam setiap transaksi jual beli yang dilakukan.

Berikut ini merupakan beberapa ungkapan yang muncul pada saat terjadinya proses jual beli pada masyarakat banjar :

1) *Tukar/Tukarlah-Jual Seadanya*

Tradisi pengucapan "*tukarlah-jual*" dalam transaksi jual beli yang dilakukan oleh masyarakat Banjar mencerminkan kekayaan budaya dan interaksi yang khas dalam konteks ekonomi. Ketika terlibat dalam transaksi

¹⁴ Muhammad Syarif Hidayatullah and Rahmat Fadillah, "Dialog Masyarakat Banjar Dalam Interaksi Ekonomi (Telaah Kearifan Lokal Dalam Lensa Hukum Ekonomi Syariah)," *APCoMS Annual Postgraduate Conference on Muslim Society* Vol. 4 No. 1 (2022).

jual beli, penjual dan pembeli secara aktif berpartisipasi dalam ritual verbal yang melibatkan saling menyampaikan kata-kata "jual" dan "tukar" sebagai bagian dari proses transaksi.

Setelah kesepakatan harga dicapai, penjual akan menyerahkan barang kepada pembeli dengan menegaskan "jual" atau "juallah". Tindakan ini menandakan bahwa penjual secara resmi telah menyerahkan kepemilikan barang kepada pembeli. Selanjutnya, pembeli merespons dengan mengucapkan "tukar" sambil menyerahkan uang sebagai pembayaran. Dengan kata-kata "tukar", pembeli menegaskan bahwa uang tersebut merupakan ganti dari barang yang telah diterima.

Sebaliknya, dalam beberapa situasi, pembeli bisa lebih dulu mengungkapkan kata-kata "tukar" atau "tukarlah". Ini menunjukkan bahwa pembeli secara aktif menginisiasi tindakan tukar-menukar, dan penjual akan menjawab dengan kata "jual", menandakan kesiapan untuk menyerahkan barang.

Tradisi ini mencerminkan kepercayaan dan norma sosial yang mengatur transaksi jual beli dalam masyarakat Banjar. Pengucapan "tukar-jual" menjadi salah satu elemen penting dalam menciptakan kesepakatan dan memastikan transaksi yang sah dan dilakukan dengan kesadaran penuh dari kedua belah pihak. Selain itu, tradisi ini juga membantu membangun hubungan saling percaya antara penjual dan pembeli, karena melibatkan komunikasi langsung dan saling memahami peran masing-masing dalam transaksi.

Tradisi pengucapan "tukar-jual" ini terutama terjadi dalam lingkungan pasar tradisional, tempat berbagai macam produk diperjualbelikan oleh pedagang lokal. Dalam konteks pasar tradisional, tradisi ini menjadi bagian integral dari pengalaman berbelanja dan mencerminkan keunikan budaya dan interaksi sosial yang terjalin di antara masyarakat Banjar.

Sedangkan tentang "jual seadanya" merupakan ungkapan yang disampaikan oleh penjual setelah menyebutkan kata "jual" kepada pembeli. Ungkapan "jual seadanya" juga mengimplikasikan bahwa penjual telah memberikan objek yang dijual sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan berusaha menghindari tindakan penipuan atau kecurangan (*ghisy*). Dengan kata lain, barang yang diserahkan oleh penjual kepada pembeli tidak memiliki cacat tersembunyi atau penipuan terkait kualitas atau spesifikasi objek jual beli tersebut. Penjual dan pembeli berharap bahwa transaksi jual beli yang dilakukan berjalan tanpa ada manipulasi atau penipuan, dan barang yang diserahkan oleh penjual kepada pembeli sesuai dengan

permintaan dan kesepakatan yang telah dibuat terkait kualitas dan kuantitasnya, tanpa ada unsur penipuan.

Dalam konteks ini, penggunaan ungkapan "*jual seadanya*" menekankan pentingnya kejujuran dan integritas dalam transaksi jual beli. Penjual bertanggung jawab untuk menyampaikan barang yang sesuai dengan deskripsi dan kesepakatan, tanpa menyembunyikan kecacatan atau melakukan tindakan penipuan. Pembeli, di sisi lain, dapat memiliki kepercayaan bahwa barang yang mereka beli tidak memiliki cacat tersembunyi atau penyimpangan dari kesepakatan awal yang telah dibuat.

Dengan demikian, ungkapan "*jual seadanya*" mencerminkan nilai-nilai etika dalam berbisnis dan pentingnya menjaga kepercayaan dalam hubungan antara penjual dan pembeli.

2) *Barelaan* atau *Minta rela*

Ungkapan ini telah menjadi kebijakan lokal yang dipegang oleh masyarakat Banjar dalam interaksi sehari-hari, termasuk dalam transaksi keuangan. Dalam budaya Banjar, ungkapan "*barelaan*" atau "*minta rela*" memiliki makna yang dalam dan mencerminkan nilai-nilai etika dan sikap santun dalam berinteraksi. Melalui penggunaan ungkapan ini, pihak yang terlibat dalam transaksi berharap agar transaksi tersebut didasarkan pada kesepakatan sukarela dari setiap pihak, tanpa adanya paksaan atau penekanan, sehingga tidak ada yang merasa dirugikan.

Prinsip sikap santun dan saling menghormati tercermin dalam penggunaan ungkapan "*barelaan*". Dalam konteks ini, masyarakat Banjar meyakini bahwa hubungan dalam interaksi ekonomi haruslah saling menguntungkan dan menciptakan kesan yang baik. Dengan adanya sikap saling rela dan sukarela, diharapkan bahwa transaksi yang dilakukan akan berjalan dengan lancar dan harmonis.

Ungkapan "*barelaan*" tidak hanya terbatas pada dialog transaksi ekonomi, tetapi juga menjadi bagian penting dalam interaksi sosial sehari-hari masyarakat Banjar. Setelah berkumpul atau melakukan kegiatan bersama, masyarakat Banjar menggunakan ungkapan "*barelaan*" sebagai bentuk saling menghormati,

Dengan adanya ungkapan "*barelaan*" atau "*minta rela*", masyarakat Banjar mengutamakan prinsip saling ridha dan sukarela dalam transaksi dan interaksi mereka. Prinsip ini menjadi dasar yang membangun akad syariah atau hukum perjanjian syariah, yang menekankan pentingnya kesepakatan yang dilakukan secara sukarela dan tanpa paksaan. Dalam perspektif hukum ekonomi syariah, ungkapan ini mencerminkan nilai-nilai keadilan, kejujuran,

dan kerelaan yang menjadi landasan dalam menjalankan transaksi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

3) *Bawa Ja Dulu*

Dalam bahasa Indonesia, ungkapan "*bawa ja dulu*" memiliki arti "bawa saja dulu". Ungkapan ini umumnya digunakan dalam dialog masyarakat Banjar, terutama dalam konteks jual beli dengan skala kecil atau objek jual beli dengan harga yang murah, seperti jual beli makanan. Ketika pembeli ingin membayar dan ternyata penjual tidak memiliki kembalian, penjual akan mengatakan "*bawa ja dulu*". Ini berarti penjual meminta pembeli untuk membawa makanan yang telah dibeli dan menyimpan uangnya, karena tidak ada kembalian yang diberikan. Selanjutnya, karena pembeli juga tidak memiliki uang kecil untuk membayar, mereka dapat membayar makanan yang telah dibeli di waktu lain. Praktik yang umum terjadi adalah pembeli menukar uang mereka dengan penjual lain atau menghabiskannya terlebih dahulu dalam pembelian barang dari penjual lain yang memiliki kembalian, sehingga kembalian tersebut dapat digunakan untuk membayar makanan yang sebelumnya telah dibeli.

Ungkapan "*bawa ja dulu*" yang diucapkan oleh penjual menggambarkan prinsip kepercayaan, yang berarti penjual meyakini bahwa pembeli akan memenuhi kewajibannya sebagai hak penjual. Dari perspektif pembeli, ungkapan ini menuntut kejujuran dan tanggung jawab. Ungkapan tersebut juga mencerminkan hubungan saling percaya antara penjual dan pembeli dalam konteks transaksi jual beli. Penjual menunjukkan kepercayaannya kepada pembeli dengan memberi izin bagi mereka untuk membawa barang yang telah dibeli tanpa memberikan kembalian. Ini menunjukkan keyakinan penjual bahwa pembeli akan memenuhi kewajibannya untuk membayar nanti.

Dari sisi pembeli, ungkapan ini mendorong kejujuran dan tanggung jawab. Pembeli diharapkan untuk menjunjung tinggi integritas dan membayar kewajiban mereka pada waktu yang sesuai. Ungkapan ini mengingatkan pembeli akan pentingnya mematuhi kesepakatan dan bertanggung jawab atas tindakan serta komitmen mereka dalam transaksi jual beli. Dengan demikian, "*bawa ja dulu*" tidak hanya mencerminkan prinsip kepercayaan antara penjual dan pembeli, tetapi juga menekankan pentingnya kejujuran dan tanggung jawab dalam menjalankan aktivitas ekonomi.

4) *Mun Kada Sadang Bulik akan Ja atau Hurup akan Ja*

Ketika melakukan transaksi di pasar tradisional, terutama dalam konteks pembelian pakaian seperti baju, celana, atau sepatu, terdapat ungkapan khas dalam dialog masyarakat Banjar yang sering terdengar. Ungkapan tersebut adalah "mun kada sadang hurupakan ja/bulikakan ja", yang secara harfiah dapat diterjemahkan sebagai "kalau tidak pas (terlalu kecil atau terlalu besar), tukarkan saja/kembalikan saja".

Ungkapan ini muncul karena adanya situasi di mana pembeli tidak berada di tempat transaksi untuk mencoba langsung pakaian yang akan dibeli. Mungkin pembelian dilakukan atas nama orang lain atau pembeli tidak dapat mencoba pakaian tersebut secara langsung karena berbagai alasan. Dalam hal ini, penjual menggunakan ungkapan tersebut untuk memberikan kepastian kepada pembeli bahwa jika pakaian yang dibeli tidak cocok atau tidak sesuai ukuran, mereka dapat menukarkannya atau mengembalikannya.

Ungkapan tersebut mencerminkan sikap responsif dan peduli dari penjual terhadap kebutuhan dan kepuasan pembeli. Penjual ingin memastikan bahwa pembeli merasa puas dengan pembelian mereka dan siap untuk menawarkan solusi jika ada masalah dengan pakaian yang dibeli. Hal ini juga menunjukkan adanya kepercayaan yang dibangun antara penjual dan pembeli, di mana pembeli merasa yakin bahwa penjual akan menghormati kebutuhan mereka dan bersedia memberikan layanan yang baik.

Dalam praktiknya, jika setelah transaksi jual beli dilakukan dan pembeli kemudian mencoba pakaian tersebut dan menemukan bahwa pakaian tersebut tidak pas atau tidak sesuai ukuran, pembeli dapat kembali ke tempat penjual untuk meminta menukar atau mengembalikan pakaian yang telah dibeli. Penjual biasanya akan menerima kembali pakaian tersebut dan memberikan alternatif lain yang sesuai dengan ukuran atau mengembalikan uang pembelian. Ungkapan "*mun kada sadang hurupakan ja/bulikakan ja*" ini menjadi bagian dari budaya dan praktek jual beli di masyarakat Banjar, yang menekankan pentingnya kepuasan pembeli dan kepercayaan antara penjual dan pembeli. Melalui ungkapan ini, tercipta hubungan yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak dalam menjalankan transaksi bisnis¹⁵.

d) Contoh Dialog Bahasa Banjar pada saat Akad Jual Beli

Pembeli : Berapa baju ni cil?

Penjual : 120 ribu mun itu.

¹⁵ Hidayatullah and Fadillah.

Pembeli : Ulun handak nukari baju tu sebuting cil. Bisa sandang ai lah ini lawan ulun

Penjual : Inggih, sadang ai itu lawan pian, ***mun kada sadang bulik akan ja*** kadapapa.

Pembeli : iyakah cil?

Penjual : Inggih ***bawa ja dulu***

Pembeli : ni duitnya cil lah, ***minta rela ulun, tukar laah***

Penjual : Inggih jual, ***berelaan***.

3. Analisis Akad Jual Beli dan Tradisi Ekonomi pada Masyarakat Banjar Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Dalam konteks masyarakat Banjar, praktik ekonomi dan transaksi jual beli telah menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari. Namun, dalam melaksanakan transaksi tersebut, penting untuk memahami bagaimana prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah dapat diterapkan dan relevan dalam konteks ini. Oleh karena itu, dalam analisis ini, akan menjelajahi akad jual beli dan tradisi ekonomi pada masyarakat Banjar dari perspektif Hukum Ekonomi Syariah.

Walaupun terjadi perbedaan pendapat mengenai rukun akad oleh ulama mazhab akan tetapi mayoritas ulama berpendapat bahwa rukun akad terdiri dari "aqidain" (dua pihak yang berakad), "al-ma'qud 'alaih" (obyek akad), dan "sighat al-'aqdi" (ijab dan qabul). Dalam konteks transaksi jual beli masyarakat Banjar, terdapat beberapa istilah-istilah yang menjadi bahan interaksi antara penjual dan pembeli sebelum terjadinya akad seperti pada proses tawar menawar dan pada saat terjadinya akad yang dijelaskan pada bagian sebelumnya sebagai tanda bahwa mereka membeli atau menerima barang tersebut. Bagi masyarakat Banjar, pengertian akad memiliki arti yang sangat penting, sehingga berdasarkan hukum kebiasaan setempat, sebuah transaksi dianggap tidak sah jika tidak diungkapkan dengan akad yang jelas. Pernyataan akad yang jelas ini harus diterapkan dengan menggunakan pernyataan ijab qabul seperti yang telah disebutkan sebelumnya.

Usaha yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam adalah yang tidak melanggar aturan-aturan syariat. Seseorang yang terlibat dalam kegiatan ekonomi harus memiliki pengetahuan tentang apa yang diizinkan (sah) dan apa yang tidak diizinkan (tidak sah), serta memahami hal-hal yang diharamkan dan dihalalkan dalam Islam. Hal ini bertujuan agar kegiatan ekonomi tersebut tidak menimbulkan kerusakan dan kerugian bagi orang lain, sesuai dengan firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa'/4: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۞ ٢٩ 16

¹⁶ Kementrian Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Al-Qu'an, 2019), h.112.

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Allah SWT memberikan inspirasi (ilham) kepada mereka yang terlibat dalam perdagangan dan semua kegiatan jual beli yang bermanfaat, dengan tujuan agar kehidupan manusia dapat berjalan dengan tegak dan mekanisme kehidupan ini dapat berjalan dengan baik dan produktif¹⁷.

Munculnya istilah-istilah dari ijab kabul (*shigat al-aqad*) yang menjadi formulasi baru yang memiliki arti yang sama yaitu terciptanya kesepakatan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli tersebut. Artinya, mewujudkan ijab kabul dalam bentuk ucapan yang jelas dianggap sebagai hal yang baik (*hasanah*). Dalam hukum ekonomi syariah dapat digolongkan dalam *urf* atau kebiasaan yang ada dalam masyarakat dan pada praktiknya¹⁸, transaksi tersebut masih dapat dilaksanakan melalui ucapan, lisan, tulisan, atau isyarat. Para fuqaha menggunakan prinsip '*urf*' untuk mengisi kesenjangan dalam hukum syariat dan memberikan solusi yang sesuai dengan realitas sosial dan budaya masyarakat tertentu. Mereka mempertimbangkan aspek-aspek seperti kebiasaan lokal, praktik umum, norma sosial, dan kesepakatan yang terbentuk dalam masyarakat sebagai landasan untuk mengambil keputusan hukum. '*urf*' merupakan kebiasaan baik yang dilakukan secara berulang-ulang oleh masyarakat¹⁹. Dasar penggunaan '*urf*' adalah sebagai dasar yaitu tercantum dalam QS. Al-Araf/7: 199.

خُذِ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ ١٩٩²⁰

Jadilah engkau pemaaf dan suruhlah orang mengerjakan yang *ma'ruf*, serta berpalinglah dari pada orang-orang yang bodoh

Ayat di atas dengan jelas menyatakan bahwa Allah memerintahkan kita untuk mengikuti '*urf*'. Istilah '*urf*' dalam ayat tersebut diberikan makna sebagai suatu hal yang dianggap baik oleh masyarakat. Ayat tersebut dapat dipahami sebagai perintah untuk melaksanakan apa yang telah dianggap baik sehingga menjadi tradisi dalam masyarakat. Seruan ini didasarkan pada pertimbangan kebiasaan yang baik dan dianggap bermanfaat bagi kemaslahatan mereka.

Formulasi interaksi sebelum ijab kabul atau pada saat ijab kabul yang diucapkan oleh masyarakat Banjar dapat dikategorikan sebagai bagian dari '*urf*', yang merupakan tradisi yang muncul karena kebiasaan yang dilakukan saat melakukan transaksi jual beli.

¹⁷ H. M. Hanafiah, "Akad Jual Beli Dalam Tradisi Pasar Terapung Masyarakat Banjar," *Al-Tahrir: Jurnal Pemikiran Islam* 15, no. 1 (2015): 201–217.

¹⁸ Sunan Autad Sarjana and Imam Kamaluddin Suratman, "Konsep '*Urf*' Dalam Penetapan Hukum Islam," *Tsaqafah* 13, no. 2 (2017): 279–296.

¹⁹ Fitra Rizal, "Penerapan '*Urf*' Sebagai Metode Dan Sumber Hukum Ekonomi Islam," *Al-Manhaj: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam* 1, no. 2 (2019): 155–176.

²⁰ Kementerian Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, h. 242.

Dalam masyarakat Banjar, praktik ini telah menjadi kebiasaan yang umum dan terus-menerus dilakukan oleh para penjual dan pembeli saat bertransaksi. Penjual akan mengucapkan "Aku jual lah dengan harga sekian" untuk menawarkan barang dengan harga yang ditentukan, dan pembeli akan spontan menjawab dengan mengatakan "Aku tukarlah" untuk menunjukkan persetujuan mereka dalam membeli atau menerima barang tersebut. Praktik ini menjadi bagian dari *urf* karena telah menjadi kebiasaan yang terinternalisasi dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Banjar. Hal ini dianggap sebagai cara yang diterima dan diakui oleh mereka dalam melakukan transaksi jual beli. *Urf* ini berkembang karena pengalaman dan kebutuhan masyarakat Banjar dalam berinteraksi dalam konteks ekonomi.

Dalam pandangan hukum Islam, ketika *urf* tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, praktik seperti ini dapat diterima dan digunakan dalam transaksi jual beli²¹. Akan tetapi jika terkandung hal yang tidak dibenarkan dalam suatu transaksi maka *urf* ini tidak dapat dijadikan suatu hal maupun kebiasaan yang baik di masyarakat Banjar. Misal suatu *urf* dalam transaksi ini mengandung suatu kebohongan didalamnya maka hal tersebut tidak dapat dibenarkan. Karena suatu kebiasaan atau *urf* tidak selalu baik, adapun *urf* yang tidak baik dan tidak layak untuk diikuti. Formulasi interaksi yang terjadi sebelum ijab kabul atau pada saat ijab kabul dalam masyarakat Banjar dapat dianggap sebagai bagian dari *urf* yang merupakan tradisi yang muncul karena kebiasaan yang dilakukan saat melakukan transaksi jual beli. Tradisi yang ada di masyarakat Banjar, di mana mereka mengucapkan akad secara jelas dalam praktik transaksi jual beli, merupakan sebuah fenomena yang unik dan berbeda dari daerah lain.

Secara historis, tradisi ini muncul karena mayoritas masyarakat mengakui sebuah kitab Fiqih yang ditulis oleh ulama terkemuka dari Banjar, yaitu Syekh Muhammad Arsyad al-Banjari, dalam kitabnya yang terkenal, *Sabilal Muhtadin*. Kitab ini mengajarkan bahwa setiap praktik dalam transaksi jual beli harus didasarkan pada syariat Islam. Salah satu aspek hukum yang terdapat dalam kitab tersebut, dan akhirnya diadopsi oleh mayoritas masyarakat Banjar sebagai kebiasaan yang mengikat, adalah terkait syarat sahnya suatu transaksi jual beli, yaitu "kewajiban mengucapkan aqad atau Ijab Qabul dalam praktik tersebut". Praktik ini telah menjadi tradisi yang umum dan konsisten dilakukan oleh masyarakat Banjar²².

C. PENUTUP

1. Kesimpulan

Kesimpulan untuk makalah ini sebagai berikut :

a) Akad sebagai hubungan antara ijab (penawaran) dan kabul (penerimaan) yang sesuai dengan kehendak syariah dan memiliki pengaruh terhadap objek perikatan.

²¹ Khikmatun Amalia, "Urf Sebagai Metode Penetapan Hukum Ekonomi Islam," *As-Salam: Jurnal Studi Hukum Islam & Pendidikan* 9, no. 1 (2020): 75–90.

²² Indriana Ertanti and Mahfud Fahrazi, "Praktik Ijab-Kabul (Akad) Dalam Transaksi Jual Beli Oleh Masyarakat Banjar Ditinjau Dari Prespektif Hukum Ekonomi Islam," *DIVERSI: Jurnal Hukum* 8, no. 2 (2022): 358–379.

Walaupun terjadi perbedaan pendapat mengenai rukun akad oleh ulama mazhab akan tetapi mayoritas ulama berpendapat bahwa rukun akad terdiri dari "aqidain" (dua pihak yang berakad), "al-ma'qud 'alaih" (obyek akad), dan "sighat al-'aqdi" (ijab dan qabul).

b) Akad jual beli dan interaksi ekonomi masyarakat meliputi perilaku sebelum melakukan yang menyebutkan beberapa dialog maupun interaksi berupa tawar-menawar, strategi personal penjual dan pembeli, strategi menaikkan harga, memberitahu sebelum kesepakatan berlangsung dan juga akad jual beli yang terjadi dalam masyarakat banjar yaitu seperti ungkapan-ungkapan tukar-jual seadanya, berelaan, bawa ja dulu, mun kada sadang bulik akan aja atau hurup akan ja.

c) Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh penulis akad jual beli dan juga tradisi ekonomi pada masyarakat banjar Formulasi interaksi sebelum ijab kabul atau pada saat ijab kabul yang diucapkan oleh masyarakat Banjar dapat dikategorikan sebagai bagian dari 'urf, yang merupakan tradisi yang muncul karena kebiasaan yang dilakukan saat melakukan transaksi jual beli. Dalam masyarakat Banjar, praktik ini telah menjadi kebiasaan yang umum dan terus-menerus dilakukan oleh para penjual dan pembeli saat bertransaksi.

2. Saran

Tentunya penelitian ini jauh dari kata sempurna dan perlu penelitian lebih lanjut. Untuk meningkatkan keunggulan dan ketepatan analisis, disarankan untuk melibatkan lebih banyak contoh kasus, melakukan penelitian lapangan yang melibatkan masyarakat Banjar secara langsung, dan memperluas kerangka teoritis yang digunakan. Selain itu, penelitian selanjutnya dapat memperdalam pemahaman tentang perspektif praktisi dan ulama setempat untuk memperoleh wawasan yang lebih komprehensif. Dengan melakukan langkah-langkah ini, diharapkan penelitian lebih lanjut dapat memberikan kontribusi yang lebih substansial dan mendalam dalam memahami akad dan tradisi jual beli dalam masyarakat Banjar dari perspektif hukum ekonomi syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Abidin, Zainal. *Akad Dalam Transaksi Muamalah Kontemporer*. Jawa Timur: Duta Media Publishing, 2020.

Amalia, Khikmatun. "Urf Sebagai Metode Penetapan Hukum Ekonomi Islam." *As-Salam: Jurnal Studi Hukum Islam & Pendidikan* 9, no. 1 (2020): 75–90.

Ertanti, Indriana, and Mahfud Fahrizi. "Praktik Ijab-Kabul (Akad) Dalam Transaksi Jual Beli Oleh Masyarakat Banjar Ditinjau Dari Prespektif Hukum Ekonomi Islam." *DIVERSI: Jurnal Hukum* 8, no. 2 (2022): 358–379.

Ghalib, Saladin, and Abdurrahman Sadikin. *Resilensi Dan Ketaatan Enterpreneur Urang Banjar Terhadap Ajaran Agama*. Makassar: CV Mitra Ilmu, 2022.

Hanafiah, H. M. "Akad Jual Beli Dalam Tradisi Pasar Terapung Masyarakat Banjar." *Al-Tahrir: Jurnal Pemikiran Islam* 15, no. 1 (2015): 201–217.

Harun. *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.

Hasan, Ahmadi. "Prospek Pengembangan Ekonomi Syariah Di Masyarakat Banjar Kalimantan Selatan." *AHKAM: Jurnal Ilmu Syariah* 14, no. 2 (2014).

Hidayatullah, Muhammad Syarif, and Rahmat Fadillah. "Dialog Masyarakat Banjar Dalam Interaksi Ekonomi (Telaah Kearifan Lokal Dalam Lensa Hukum Ekonomi Syariah)." *APCoMS Annual Postgraduate Conference on Muslim Society* Vol. 4 No. 1 (2022).

Jaya, I. Made Laut Mertha. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif: Teori, Penerapan, dan Riset Nyata*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020.

Kementrian Agama. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Al-Qu'an, 2019.

Nasrullah. "Jual Seadanya (Telah Antropologis Terhadap Implementasi Ajaran Islam Dalam Akad Jual Beli Pada Orang Banjar)," 2016.

Rizal, Fitra. "Penerapan 'Urf Sebagai Metode Dan Sumber Hukum Ekonomi Islam." *Al-Manhaj: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam* 1, no. 2 (2019): 155–176.

Sarjana, Sunan Autad, and Imam Kamaluddin Suratman. "Konsep 'Urf Dalam Penetapan Hukum Islam." *Tsaqafah* 13, no. 2 (2017): 279–296.

Sholihah, Nurlailiyah Aidatus, and Fikry Ramadhan Suhendar. "Konsep Akad Dalam Lingkup Ekonomi Syariah." *Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia* 4, no. 12 (2019): 137–150.

Wahab, Muhammad Abdul. *Teori Akad Dalam Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rumah Fiqh Publishing, 2019.

Yusuf, Muhammad, and Irvan Iswandi. "Praktik Jual Beli Jahe Menurut Hukum Islam; Studi Kasus Di Usaha Dagang Areba Jahe, Jakarta Timur." *MIZAN Journal of Islamic Law*, 2021.

Zukifli. "Makna Dalam Ungkapan Bahasa Banjar (Meaning in Banjarese Expressions)." *Jurnal Bahasa Dan Sastra*, 2012.