

## **Diversifikasi *Dagangan* Pedagang Nagara Di Pasar Margasari Kecamatan Candi Laras Kabupaten Tapin**

**Siti Fatimah**

MA AL-ISTIQAMAH BANJARMASIN  
(fatimahbudiman42@gmail.com)

**Abstrak.** Pasar merupakan tempat bertemu antara penjual dan pembeli. Berbagai aktivitas jual beli dilakukan di pasar bahkan pasar sendiri dibedakan menjadi dua yaitu ada pasar yang bersifat tradisional dan ada pasar yang bersifat modern. Komponen yang paling penting agar pasar tetap berjalan yaitu adanya pedagang dan pembeli, pedagang yang ada di Kalimantan Selatan sendiri ada yang masih bersifat tradisional dimana mereka dikenal sejak dulu sebagai pedagang yang biasa menjual barang dagangannya dengan menggunakan kapal. Masyarakat menyebutnya dengan sebutan pedagang Nagara karena mereka berasal dari Daerah Nagara. Ada beberapa hal yang dilakukan para pedagang Nagara tersebut agar tetap dapat bertahan serta bersaing dengan pedagang lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran mengenai diversifikasi dagangan pedagang Nagara di Pasar Margasari Kecamatan Candi Laras Kabupaten Tapin.

**Kata Kunci:** Pasar, Diversifikasi, Pedagang Nagara

## 1. PENDAHULUAN

Pasar merupakan tempat bertemu antara penjual dan pembeli. Banyak hal yang dilakukan di pasar, khususnya bagi para pedagang dan pembeli dalam melakukan tukar-menukar barang. Berbagai macam alat yang digunakan dalam kegiatan berdagang tersebut dan alat ini digunakan untuk membawa barang-barang dagangan yang akan diperjual belikan. Selain itu, tempat dari para pedagang tersebut juga tidak hanya berada di pasar yang ada di darat akan tetapi juga dapat dilakukan di daerah perairan.

Pasar merupakan bagian dari sistem ekonomi. Pandangan lainnya tentang ekonomi khususnya mengenai permasalahan ekonomi bukan saja menjadi kajian dari para ahli ekonomi, akan tetapi juga para ahli antropologi mencoba memecahkan permasalahan ekonomi yang ada dalam masyarakat. Ada dua gagasan tentang ekonomi yang dibahas oleh Polanyi (Hudayana, et.al, 2002:16) yaitu *pertama*, pembedaan arti ekonomi menjadi dua yaitu arti formal dan arti substansial. Arti formal adalah ekonomi seperti yang diterangkan para ahli yaitu ekonomi sebagai proses maksimisasi. Arti substansial adalah ekonomi sebagai upaya manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup di tengah lingkungan alam dan lingkungan sosialnya. Dari kedua arti tersebut Polanyi memandang bahwa ekonomi dalam arti substantiflah

yang berlaku universal. *Kedua*, menurut Polanyi sistem ekonomi pada masyarakat modern berbeda dengan masyarakat primitif atau tradisional.

Kemampuan para pedagang Nagara tersebut bertahan dengan berbagai jenis barang yang diperdagangkan di samping banyaknya pasar yang muncul dengan barang yang sama merupakan sesuatu yang luar biasa. Mereka masih mampu bertahan dengan menjual berbagai jenis barang dalam satu kapal atau *klotok* padahal modal yang diperlukan tidak sedikit di samping jika berdagang menggunakan kios atau toko, apalagi sekarang banyak pasar modern yang dibangun dengan peralatan atau fasilitas yang lengkap dan modern seperti adanya pasar swalayan dan tentu saja dengan kualitas barang yang lebih baik. Keberadaan para pedagang Nagara yang masih mampu bertahan disamping banyaknya pedagang yang menggunakan toko di pasar merupakan sesuatu yang sangat menarik untuk dicermati bahkan untuk dijadikan sebagai suatu penelitian, sehingga jika penelitian ini dilakukan maka akan terjawab hal-hal yang membuat pedagang Nagara masih mampu bertahan terutama mengenai cara atau siasat yang mereka gunakan sehingga masih bisa eksis dalam dunia perdagangan yang ada di wilayah Margasari. Akan tetapi jika tidak dilakukan penelitian maka tidak akan pernah diketahui mengapa

para pedagang Nagara tersebut masih mampu bertahan sampai sekarang.

## 2. METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif karena dalam penelitian ini peneliti ingin mendeskripsikan kemampuan bertahan para pedagang Nagara dengan menggunakan diversifikasi *dagangan* para pedagang Nagara di pasar Margasari Kecamatan Candi Laras Kabupaten Tapin. Permasalahan yang menjadikan para pedagang Nagara tersebut masih mampu bertahan dan menjual barang-barang yang beranekaragam masih belum jelas maka penelitian kualitatif digunakan agar permasalahan dari kemampuan bertahan dan beranekaragamnya *dagangan* para pedagang Nagara menjadi jelas. Selain itu, penelitian kualitatif ini bermaksud untuk menampilkan data-data yang tampak dan makna dibalik data-data yang tampak khususnya dari kemampuan bertahan dan diversifikasi *dagangan* para pedagang Nagara di pasar Margasari tersebut.

Penelitian ini dilakukan pada para pedagang yang berasal dari Nagara di Pasar Margasari Kecamatan Candi Laras Kabupaten Tapin. Kriteria informan yaitu pedagang yang berasal dari Nagara yang menggunakan kapal atau klotok dan singgah di pasar-pasar tradisional termasuk di Pasar Margasari. Selain pedagang, peneliti juga melakukan wawancara dengan

pengelola pasar dan sebagian pembeli yang membeli barang pada para pedagang Nagara tersebut.

Penelitian ini dilakukan dengan cara pelibatan peneliti dalam kehidupan informan melalui *partisipant observation* (pengamatan partisipan). Peneliti banyak melakukan wawancara secara mendalam dengan informan untuk mendapatkan data yang akurat dan kredibel. Hasil data yang diperoleh saat wawancara langsung didokumentasikan ke dalam bentuk catatan. Gambar seperti gambar kapal barang para pedagang Nagara, aktivitas jual-beli, keadaan dermaga tempat para pedagang menambatkan kapal serta keadaan pasar Margasari yang memperkuat keabsahan juga didokumentasikan.

Analisis penelitian data kualitatif lebih banyak dilakukan pada saat bersamaan dengan pengumpulan data. Pada tahap ini peneliti melakukan reduksi data yaitu peneliti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Seperti dalam penelitian tentang diversifikasi *dagangan* para pedagang Nagara, peneliti akan memilih hal-hal yang pokok kemudian merangkum seperti gambaran dari aktivitas pembeli di pasar Margasari, pola atau cara berdagang dan diversifikasi *dagangan* pedagang Nagara di pasar Margasari tersebut. Pada tahap mendisplay data, data tentang gambaran aktivitas

pembeli, pola perdagangan para pedagang Nagara dan diversifikasi *dagangan* yang dijual para pedagang Nagara akan dijelaskan dalam bentuk uraian singkat karena setelah direduksi gambaran dari diversifikasi *dagangan* para pedagang Nagara tersebut terorganisir sehingga sudah mulai jelas permasalahannya yaitu mengenai aktivitas yang dilakukan pembeli di pasar Margasari, pola yang dilakukan pedagang dan diversifikasi *dagangan* para pedagang Nagara di pasar Margasari tersebut.

Tahap terakhir yaitu tahap *conclusion/verification*, peneliti menarik kesimpulan dari semua data yang terkumpul, dari wawancara mendalam dengan para informan banyak data-data terkumpul pada tahap *display* data hanya disimpulkan sementara, dan pada tahap ini data disimpulkan lebih spesifik. Dari kesimpulan ini peneliti menemukan jawaban dari hal-hal yang menjadi masalah inti dalam penelitian ini.

Untuk memperoleh data-data yang absah maka peneliti melakukan pengujian keabsahan data dengan menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu yaitu: 1) Dalam triangulasi sumber, peneliti mengecek kembali data-data pada sumber yang berbeda tetapi yang masih berhubungan dengan para pedagang Nagara

tersebut atau pedagang Nagara lainnya sehingga dapat menimbang data yang spesifik dari informasi yang diberikan oleh berbagai sumber. Pada saat pertama peneliti melakukan wawancara terhadap salah satu pedagang yaitu H. Halifuddin yang kemudian dilanjutkan pada pedagang lainnya berdasarkan keterangan dari informan awal tersebut seperti H. Mastu, H. Usup, Rahmat dan lain-lain. Peneliti juga melakukan wawancara kepada delapan orang pembeli yang berbeda dan pedagang asal Nagara yang menjual barang yang berbeda pula; 2) Triangulasi waktu dimana peneliti mengumpulkan data dengan waktu yang berbeda-beda yaitu pada saat penelitian peneliti melakukan wawancara saat pedagang Nagara melakukan aktivitas perdagangan yaitu sekitar pukul 08.00 sampai pada pukul 10.00, kemudian dilakukan lagi setelah aktivitas perdagangan peneliti mencari kembali data-data yang dirasa masih kurang yaitu pada pukul 12.00 dan yang terakhir peneliti melakukan wawancara pada saat pedagang beristirahat setelah selesai membereskan barang dagangannya dan memasukkan ke dalam kapal; 3) Triangulasi tehnik dimana peneliti melakukan berbagai tehnik untuk menemukan data tentang diversifikasi *dagangan* para pedagang Nagara yaitu observasi dan wawancara. Dalam mengumpulkan data peneliti melakukan observasi baik observasi biasa maupun

observasi partisipan yaitu peneliti melihat kegiatan yang dilakukan oleh para pedagang Nagara saat beraktivitas dan ikut serta dalam kegiatan perdagangan yang dilakukan oleh pedagang Nagara, kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan para pedagang dan para pembeli yang ada di pasar Margasari tersebut. Peneliti melakukan tehnik lain karena observasi dan wawancara yang didapat belum memuaskan yaitu dengan perpanjangan pengamatan yang dilakukan sekitar satu minggu dan menggunakan bahan referensi seperti buku Kandil, Antropologi Ekonomi, Sosiologi Ekonomi.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **3.1 Gambaran Aktivitas Pedagang dan Pembeli di Pasar Margasari**

Pasar merupakan tempat bertemunya antara penjual dan pembeli. Pasar Margasari merupakan satu-satunya pasar yang ada di Kecamatan Candi Laras Kabupaten Tapin. Pasar tersebut mempunyai hari pasar yaitu pada hari Senin dan hari Rabu, yang mana pada hari tersebut pedagang yang beraktivitas tidak hanya yang menggunakan toko saja akan tetapi juga ada yang menggunakan kapal atau *klotok*. Pembeli yang datang ke pasar tersebut juga tidak hanya berasal dari daerah Margasari saja akan tetapi juga dari daerah sekitar Margasari seperti Buas-buas, Batalas, Pariuk, Sungai Salai, Kaladan dan daerah

sekitar lainnya. Sebagian besar dari mereka merupakan para remaja yang berasal dari beberapa desa di sekitar Margasari bahkan tujuannya pun tidak hanya membeli barang untuk keperluan sehari-hari saja akan tetapi juga pasar tersebut dijadikan tempat bertemu antara seorang laki-laki dan perempuan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti, banyak anak perempuan yang datang ke pasar dengan tujuan tidak hanya berbelanja akan tetapi mereka juga menggunakan kesempatan pada hari pasar tersebut untuk bertemu dengan seorang laki-laki atau jalan-jalan saja.

Para pedagang tersebut melakukan perjalanan selama empat hari menyusuri sungai yang dimulai pada hari Senin sampai pada hari Kamis yaitu di pasar Margasari sampai Gampa dan Marabahan. Mereka melakukan persiapan pukul 05.00 dari rumah menuju pasar Margasari dan biasanya sampai di pasar tersebut pada pukul 07.00. Bagi para pedagang besar mereka hanya perlu menambatkan kapal mereka karena barang yang dibawa berukuran besar jadi tidak dibawa keluar kapal sedangkan bagi pedagang kecil akan mencari tempat di pelabuhan, pinggir jalan dan depan pasar untuk membuka barang dagangan mereka.

Sebelum melakukan perjalanan tersebut mereka melakukan persiapan dengan mempersiapkan segala perlengkapan makanan untuk di kapal seperti beras, minyak goreng, bumbu dapur dan ikan.

Selain itu, mereka juga mempersiapkan bahan bakar kapal yang berupa solar yang biasanya dibeli langsung dari para agen minyak sehingga harganya dapat lebih murah, persiapan untuk solar tersebut biasanya sekitar 30-50 liter. Berbeda halnya dengan pedagang yang merupakan gabungan para pedagang. Untuk kegiatan konsumsi, mereka memasak makanan pada saat tidak ada warung yang menjual makanan dan biasanya berbelanja pada saat sebelum atau sesudah pasar dimulai.

Pedagang kecil tersebut akan membuka barang dagangan mereka di tempat-tempat yang sudah biasa mereka tempati dan aktifitas tersebut berlangsung sampai pukul 12.00. Setelah pengunjung pasar terlihat sepi maka para pedagang tersebut akan langsung berkemas dan langsung membawa barang mereka ke dalam kapal yang disewa. Di dalam kapal tersebut mereka kembali menyusun barang dagangan yang sebelumnya dikeluarkan masing-masing seperti di bagian atas kapal dan di dalam kapal jika semua pedagang telah berkemas dan memasukkan barang dagangan ke dalam kapal maka mereka akan siap berangkat menuju pasar lainnya yaitu pasar Marabahan.

Adanya pasar yang dibangun di darat tidak membuat para pedagang dari daerah Nagara tersebut berpindah dengan menggunakan toko atau kios yang disediakan oleh pemerintah. Mereka tetap

memilih cara berdagang dengan menggunakan *klotok* atau kapal yang menyusuri sungai dan singgah di setiap tempat yang letaknya berada di pinggir sungai. Berdagang dengan cara tersebut tentu saja mereka lakukan dengan alasan-alasan tertentu.

Usaha yang digeluti oleh para pedagang Nagara tersebut merupakan usaha turun-temurun yang diwariskan oleh orang tua mereka. Potter (Subiyakto, 2008:8) menyatakan bahwa Nagara merupakan daerah asal para pedagang Banjar yang menyebarkan sendiri produknya ke seluruh Nusantara. Mereka membangun kapal-kapal dari kayu ulin dan menggunakannya sebagai pedagang keliling dengan jumlah komoditas yang besar dan menempuh perjalanan-perjalanan yang jauh. Mereka memperdagangkan produk-produk mereka sendiri dan hasil alam dengan perahu-perahu mereka sendiri pula menyeberang laut. Dalam hal ini kepiawaian mereka berdagang hanya mampu disaingi *urang* Banjar asal Alabiu. Pernyataan tersebut menggambarkan bahwa memang *urang* Banjar asal Nagara memang mempunyai kemampuan sebagai pedagang bahkan para pedagang tersebut masih mampu bertahan sampai sekarang merupakan sesuatu yang luar biasa di samping persaingannya dengan para pedagang yang ada di darat.

Perdagangan yang dilakukan oleh para pedagang Nagara tersebut tentu saja

mendapat persaingan dari para pedagang lainnya baik itu dari para pedagang setempat maupun pedagang yang berasal dari daerah terdekat yang menggunakan kendaraan roda dua atau mobil. Persaingan yang tampak dari para pedagang Nagara sehingga masih bisa bertahan sampai sekarang bukanlah suatu hal yang mudah. Mereka melakukan perjalanan menyusuri sungai untuk berdagang di pasar-pasar yang ada di pinggir sungai tentu saja memerlukan modal yang cukup banyak, sehingga diperlukan suatu cara agar tetap mampu bertahan dalam dunia perdagangan tersebut.

Persaingan yang terjadi antar pedagang tersebut tidak hanya terjadi antara para pedagang yang berasal dari Nagara saja akan tetapi juga dengan para pedagang yang menggunakan toko atau kios di pasar tersebut. Para pedagang mempunyai strategi masing-masing agar tetap mampu bertahan di pasar tersebut, mereka juga mempunyai kepentingan masing-masing dalam hal perdagangan yang mereka lakukan. Hal ini sesuai dengan teori ekonomi personal yang diungkapkan oleh Davis (Hudayana, 2002:206) yaitu bahwa pasar adalah gejala yang sosial, personal, dipenuhi oleh interest pribadi dan subyektifitas dari para partisipasinya.

Pelanggan tetap yang diperoleh oleh para pedagang Nagara tersebut tidak diperoleh dengan mudah karena harus ada kepercayaan terlebih dahulu sehingga para

pembeli mau menjadi langganan. Waktu yang diperlukan untuk mendapatkan pelanggan tetap tidaklah cepat, para pedagang Nagara tersebut mempertahankan para pelanggan yang ada dengan cara menjual barang-barang yang memang kualitasnya sudah dipercaya atau berasal dari merk tertentu yang sudah diyakini oleh pelanggan baik itu produk makanan maupun alat atau bahan-bahan dapur. Mereka juga selalu berusaha memenuhi permintaan atau pesanan langganan sehingga dalam hal mencari barang para pelanggan tersebut tidak perlu mencari ke pedagang lainnya.

Antara pedagang dengan pembeli yang sudah menjadi langganan terdapat suatu hubungan yang memang sudah cukup akrab dengan suatu kepercayaan yang memang sudah ada antara pedagang dan pembeli. Para pembeli yang menjadi langganan tersebut memang sudah mengenal secara pasti siapa pedagang tersebut bahkan tempat tinggal mereka begitu pula dengan para pembeli yang menjadi langganan pedagang, mereka tentu saja mengetahui asal-usul dari para pembeli sehingga dapat menjadi langganan. Adanya langganan tersebut menggambarkan bahwa pandangan Davis (Hudayana, 2002:212) mengenai hubungan personal masih terjadi sampai sekarang dimana hubungan jual-beli yang terjalin secara personal ini berlangsung lewat jaringan kekerabatan dan jaringan langganan.

Setiap pedagang memerlukan cara atau pola tertentu agar tetap mampu bertahan dan bersaing dalam dunia perdagangan. Berbagai cara atau pola dapat mereka lakukan untuk tetap bertahan, begitu pula dengan para pedagang yang berasal dari daerah Nagara yang tergolong sebagai pedagang tradisional. Hal ini dapat terlihat melalui cara produksi maupun distribusi yang mereka lakukan seperti misalnya cara berdagang yang masih menggunakan alat transportasi sederhana seperti *klotok* atau yang biasa disebut dengan kapal barang selain itu juga cara jual-beli yang digunakan masih ada yang menggunakan langganan atau orang yang menjadi pembeli tetap dari barang dagangan para pedagang tersebut.

Kebanyakan dari para pedagang yang merupakan gabungan adalah laki-laki yang merupakan gabungan dari 10-15 orang pedagang yang menjual barang yang berbeda yang menggunakan satu kapal untuk kegiatan perdagangan mereka, sedangkan bagi pedagang yang mempunyai kapal sendiri akan membawa istri bahkan anak mereka ikut dalam melakukan kegiatan perdagangan tersebut. Selama empat hari mereka melakukan kegiatan konsumsi secara bersama-sama, untuk kapal besar atau yang biasa disebut dengan kapal barang biasanya terdiri dari suami-istri dan beberapa orang anak buah. Istri yang dibawa biasanya bertugas untuk memasak bagi para anak buah yang membayar biaya makan

sehingga para anak buah tidak perlu mencari makan di *warung* yang ada di pasar. Bagi kapal yang merupakan gabungan dari para pedagang mereka membawa bekal masing-masing untuk di masak secara bersama-sama. Para pedagang tersebut lebih memilih memasak dari pada membeli makanan di *warung* karena untuk lebih menghemat uang yang mereka miliki bahkan dengan cara tersebut mereka dapat menabung untuk modal dagangan kembali. Pedagang yang berkelompok tersebut melakukan konsumsi secara bersama-sama agar biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar bahkan dengan cara tersebut mereka dapat lebih menghemat uang yang mereka miliki.

Dalam sistem perdagangan tersebut walaupun masih bersifat tradisional tetapi juga berlaku sistem upah terhadap para buruhnya. Hal ini berlaku bagi para pedagang besar yang mempunyai anak buah bahkan mereka mempunyai standar upah harian untuk menggaji para anak buah tersebut. Pedagang besar tersebut membawa anak buah yang terdiri dari tiga sampai empat orang untuk membawa barang yang dibeli oleh pembeli. Mereka lebih memilih memberikan upah kepada orang lain karena barang-yang dibawa tersebut berukuran besar seperti misalkan lemari atau sofa yang tidak dapat diangkat sendirian baik oleh pedagang maupun pembeli.

Pedagang besar yang mempunyai anak buah biasanya selalu membawa anak



buahnya berkeliling untuk menjual barang dagangannya tersebut. Para anak buah tersebut biasanya diupah per minggu setelah mereka selesai melakukan kegiatan berdagang atau yang biasa disebut oleh para pedagang dengan sebutan *labuh*. Sistem upah yang dilakukan perminggu karena para pedagang tersebut hanya berdagang selama empat hari yaitu pada hari senin sampai hari kamis dan pada hari jum'at sampai minggu mereka libur sehingga upah diberikan tiap minggu. Para anak buah ini biasa diupah setelah melakukan kegiatan berdagang selama seminggu dengan upah sebesar Rp. 25.000 perhari sehingga dalam satu minggu mereka memperoleh uang sebanyak Rp. 175.000. Akan tetapi jika para anak buah tersebut ikut makan bersama pemilik kapal maka gaji mereka akan dipotong sebesar Rp. 5000 perharinya sehingga kadang-kadang mereka hanya mendapatkan gaji sebesar Rp. 140.000 per minggunya.

Para pedagang tersebut kebanyakan mengambil barang dagangan langsung kepada distributor atau perusahaan-perusahaan yang membuat atau memproduksi barang dagangan. Hal ini mereka lakukan agar memperoleh harga pembelian yang lebih murah dan dapat memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, bahkan di antara mereka ada yang berani mengambil barang terlebih dahulu kemudian membayarnya setelah barang tersebut laku dijual.

Para pedagang yang berasal dari Nagara tersebut dapat diklasifikasikan sebagai pedagang distributor, pedagang besar dan pedagang pengecer yang dapat terlihat dari besarnya jumlah dan jenis barang yang mereka bawa untuk dijual. Ada pedagang yang menjual barang-barang rumah tangga yang biasanya merupakan produk sendiri seperti lemari kemudian barang-barang kebutuhan masyarakat sehari-hari yang biasanya dijual kembali oleh pembeli tersebut di rumah atau kios-kios mereka sendiri. Seperti yang dikemukakan oleh Damsar (1997:95) bahwa dalam ekonomi, pedagang dibedakan menurut jalur distribusi yang dilakukan, yaitu: (1) Pedagang distributor (tunggal) yaitu pedagang yang memegang hak distribusi satu produk dari perusahaan tertentu. (2) Pedagang (partai) besar yaitu pedagang yang membeli suatu produk dalam jumlah besar yang dimaksudkan untuk dijual kepada pedagang lain. (3) Pedagang eceran yaitu pedagang yang menjual produk langsung kepada konsumen.

Pedagang Nagara tersebut termasuk dalam kelompok pedagang besar (partai) yang membeli suatu produk dalam jumlah yang besar yang kemudian dijual kembali. Setiap pedagang membeli barang dagangan terlebih dahulu seperti dari agen atau perusahaan tertentu dan kemudian dijual kembali seperti para pedagang yang menjual barang perlengkapan rumah tangga yang

biasa diambil langsung dari daerah Amuntai. Pedagang yang menjual makanan atau *snack* juga biasa mengambil di agen besar dalam jumlah yang banyak untuk dijual kembali kepada para pembeli di pasar bahkan berbagai bumbu dapur atau *pancarikinan* mereka beli di tempat yang memproduksi langsung. Barang yang biasa dibeli oleh para pedagang tersebut sebelum dijual kembali biasanya dalam jumlah yang banyak yaitu langsung dari agen-agen atau perusahaan yang membuatnya sehingga mereka dapat memperoleh harga yang lebih murah dan dapat menjual kembali kepada para pembeli dipasar dengan keuntungan yang cukup besar.

Bagi pedagang yang tergolong kecil, keuntungan yang mereka peroleh akan dimodalkan kembali untuk membeli barang-barang yang akan di jual bahkan jika uang keuntungan yang didapat lebih banyak maka mereka akan membagi dua uang tersebut yaitu *pertama* untuk modal kembali dan *kedua* untuk tabungan. Tabungan tersebut biasanya hanya disimpan dalam bentuk uang yang apabila setiap pulang kerumah akan diberikan kepada istrinya.

Cara berdagang yang mereka lakukan seperti yang biasa dilakukan pada pasar pada umumnya dimana dalam hal ini terjadi proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli. Apabila antara penjual dan pembeli sudah terjadi persetujuan mengenai harga barang maka barang akan dibayar

dengan menggunakan uang, kemudian dilanjutkan dengan mengucapkan akad jual-beli yang biasa dilakukan oleh masyarakat Banjar. Hal ini berlaku untuk semua jenis barang mulai dari barang seperti peralatan rumah tangga, baju sampai pada makanan. Proses tawar-menawar yang mereka lakukan ada yang berlangsung lama dan ada pula yang cepat sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak bahkan kadang-kadang apabila terjadi kerusakan terhadap barang yang sudah dibeli atau pembeli merasa kurang cocok maka barang tersebut dapat dikembalikan untuk ditukarkan dengan yang lain. Jual-beli yang dilakukan para pedagang asal Nagara tersebut masih dikatakan tradisional, yang mana dapat terlihat dari cara mereka melakukan proses produksi dan distribusi barang dagangan. Mereka tidak mempunyai ketentuan khusus dalam hak pembelian barang dagangan dimana mereka memberikan kebebasan kepada para pembeli untuk melakukan pembelian barang dan apabila tidak terjadi kecocokan harga maka mereka bisa berpindah ke pedagang lainnya.

Nash (Hudayana, 2002:255) menyatakan bahwa saat ini masyarakat hanya mengenal satu mode produksi yaitu mode produksi kapitalis. Berbeda halnya dengan para pedagang yang berasal dari Nagara tersebut, mereka masih menggunakan mode produksi tradisional. Mode produksi tradisional adalah mode produksi yang bertumpu pada struktur social

rumah tangga dengan biaya yang relative murah, karena hampir melekat menjadi satu dengan reproduksi rumah tangga itu sendiri. Pedagang Nagara tersebut cenderung mengambil barang-barang langsung dari para agen atau distributor untuk dijual langsung kepada pembeli atau para penjual lainnya yang ada sehingga mereka dapat memperoleh keuntungan yang besar. Dalam mode produksi yang mereka kenal, mereka biasa mengambil barang-barang yang berupa keperluan rumah tangga atau keperluan domestic masyarakat. Bahkan tak jarang mereka memberikan sistem kredit kepada para langganannya. Sistem kredit tersebut tentu saja mereka berikan kepada orang-orang yang memang sudah menjadi langganan serta sudah dikenal secara baik atau mereka yang sudah memiliki hubungan khusus dengan para pedagang asal Nagara tersebut.

Pedagang Nagara tersebut juga mempunyai cara agar dapat menarik para pelanggan atau pembeli yang ada di pasar Margasari tersebut. Para pedagang yang merupakan pedagang gabungan mempunyai siasat khusus untuk menarik perhatian orang-orang yang ada di pasar yaitu mereka membawa *sound system* ukuran besar untuk mempromosikan barang dagangan yang mereka jual. Mereka mempromosikan barang tidak hanya dengan kata-kata yang menarik perhatian pelanggan akan tetapi juga diiringi dengan lagu-lagu. Cara tersebut

tentu saja membuat pembeli ingin mengetahui barang apa saja yang sedang dipromosikan sehingga banyak pembeli yang tertarik dan kemudian membeli.

### **3.2 Diversifikasi *dagangan* para pedagang Nagara di pasar Margasari Kecamatan Candi Laras Kabupaten Tapin**

Diversifikasi dalam kamus ilmiah adalah penggolongan, perbedaan, penerapan beberapa cara, penganeekaragaman tanaman (Al Barry dan Partanto, 1994: 120). Diversifikasi dagangan merupakan keanekaragaman jenis dagangan yang dijual oleh para pedagang. Pedagang menggunakan diversifikasi tersebut untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya bahkan berbagai jenis barang mereka jual asalkan barang tersebut mempunyai nilai jual. Setiap pedagang akan melakukan cara tersebut baik itu pedagang yang tergolong besar yang mempunyai modal yang banyak maupun pedagang kecil dengan modal yang sedikit. Berbagai jenis barang mereka jual baik yang berasal dari dalam negeri atau produk lokal maupun yang berasal dari luar atau barang *import*.

Diversifikasi dalam bentuk barang ini atau dagangan ini bisa disebut juga dengan diversifikasi produk. Diversifikasi produk dapat menciptakan nilai tambah dan biasanya juga akan menambah penghasilan (Sari, dkk, 2020:15). Keuntungan seperti

ini tentu saja akan didapat oleh para pedagang. Pedagang yang berasal dari Nagara terdiri dari dua kelompok yaitu ada pedagang dengan modal besar yang dikelola sendiri dan ada pedagang modal kecil yang merupakan gabungan dari para pedagang kecil yang menggunakan satu kapal saja. Bagi pedagang yang mempunyai modal kecil seperti para penjual alat *make-up*, pakaian, kaset, atau sepatu bergabung menjadi satu dan menyewa satu kapal agar biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar. Bagi para pedagang besar seperti pedagang yang menjual barang-barang rumah tangga, mereka menjual berbagai jenis peralatan rumah tangga seperti kasur, lemari, sofa dengan berbagai macam bentuk serta kualitas yang berbeda-beda mulai dari yang biasa dengan harga yang murah sampai dengan kualitas terbaik dengan harga yang mencapai jutaan rupiah. Bagi para pedagang kecil sendiri, mereka dapat menjual barang yang berlainan tiap minggunya misalkan seperti pada minggu pertama mereka menjual barang seperti buku tulis, alat point dan peralatan sekolah lainnya pada saat penerimaan murid baru di sekolah kemudian jika barang telah habis dijual maka mereka bisa membawa barang lain lagi pada minggu berikutnya seperti pakaian atau barang lain yang mudah dibawa, bahkan kadang-kadang para pedagang tersebut selain menjual barang seperti peralatan sekolah mereka juga menjual barang lain seperti makanan

atau buah-buahan sesuai dengan musim barang yang banyak dijual.

Adanya barang yang dijual lebih dari satu jenis merupakan diversifikasi atau keanekaragaman barang *dagangan* yang dijual oleh pedagang Nagara. Diversifikasi sebagai salah satu alternatif strategi korporasi diklasifikasikan oleh David (Maswig.blogspot.com, diakses 29 Maret 2009) ke dalam tiga jenis: *konsentrik*, *konglomerate*, dan *horizontal*. Diversifikasi konsentrik merupakan produk-produk baru yang diperkenalkan memiliki kaitan atau hubungan dalam hal persaingan atau teknologi dengan produk yang sudah ada. Diversifikasi konglomerat merupakan produk-produk yang dihasilkan sama sekali tidak memiliki hubungan dalam hal pemasaran maupun teknologi dengan produk yang sudah dijual kepada pelanggan yang berbeda. Diversifikasi horizontal merupakan adanya tambahan produk-produk baru yang tidak berkaitan dengan produk yang telah ada, tetapi dijual ke pada pelanggan yang sama. Bagi para pedagang Nagara ada perbedaan diversifikasi yang digunakan berdasarkan klasifikasi diversifikasi yaitu bagi pedagang yang tergolong besar, mereka menggunakan diversifikasi konsentrik seperti para pedagang yang menjual peralatan rumah tangga yang mana jika ada produk baru sama saja sebutannya misalkan seperti lemari tetapi mungkin berbeda kualitasnya.

Pedagang yang merupakan pedagang gabungan atau pedagang kecil menggunakan diversifikasi konglomerat karena barang yang mereka jual cenderung berbeda seperti ada seorang pedagang yang menjual barang *pancarikinan* kemudian ditambah dengan tanaman seperti daun sop atau seledri.

Berbagai cara memang dilakukan oleh para pedagang Nagara tersebut agar tetap mampu bertahan dan salah satunya adalah melalui diversifikasi usaha dalam hal menjual berbagai macam jenis barang dengan menggunakan tempat-tempat yang kosong di bagian *klotok* atau kapal mereka. Hal ini mereka lakukan selain menambah keuntungan dalam hal perdagangan, juga agar tetap mampu bertahan sampai sekarang di samping bersaing dengan para pedagang yang menggunakan toko atau kios.

Dalam diversifikasi dagangan para pedagang Nagara tersebut barang-barang yang diperjual-belikan beraneka ragam. Seorang pedagang biasanya menjual lebih dari satu barang dagangan seperti peralatan rumah tangga yang terbuat dari plastik, sofa, kasur, lemari, bahan makanan atau keperluan sehari-hari, bahan dapur atau *pancarikinan* bahkan tanaman yang mudah ditanam seperti daun sop atau seledri, lombok dan lain-lain.

Barang produk lokal yang biasa mereka jual tidak hanya barang yang berupa industri rumah tangga atau barang kerajinan tangan akan tetapi juga dalam hal makanan

yang berasal dari daerah khususnya Kalimantan Selatan. Barang-barang itu misalnya seperti *dapur* (alat memasak yang menggunakan kayu bakar) yang berasal dari daerah Nagara sendiri yang sampai sekarang masih diproduksi walaupun masyarakatnya sudah banyak yang menggunakan kompor gas atau kompor minyak tanah. Sofa dan lemari atau alat rumah tangga lainnya yang terbuat dari kayu biasa dibeli para pedagang Nagara dari daerah Amuntai karena menurut keterangan pedagang daerah tersebutlah yang memproduksi barang-barang tersebut mulai dari bentuk dan kualitas yang biasa sampai pada yang terbaik, selain itu juga hasil kerajinan tangan seperti *tikar*, topi purun atau tembikar yang berasal dari daerah Margasari.

#### 4. SIMPULAN

Beberapa pedagang yang berasal dari Nagara masih menggunakan kapal atau *klotok* sebagai alat transportasi untuk menjual barang dagangan mereka. Pedagang tersebut ada dua yaitu *pertama*, ada pedagang besar yang menggunakan kapal sendiri dan modal sendiri. *Kedua* adalah pedagang yang berkelompok yang terdiri dari beberapa orang pedagang kecil yang menyewa satu buah kapal. Pembeli yang biasa berbelanja pada para pedagang Nagara tersebut kebanyakan sudah menjadi langganan. Para pembeli tersebut lebih memilih berbelanja pada para pedagang Nagara dari pada di toko atau kios karena

barang yang dijual beraneka ragam dan harga yang diberikan bisa lebih murah dari pada di toko atau kios yang ada di pasar Margasari tersebut.

Keberadaan para pedagang Nagara tersebut sehingga mampu bertahan sampai sekarang tentu saja dengan menggunakan cara tertentu seperti dengan diversifikasi dagangan atau menjual beraneka ragam jenis dagangan dengan menggunakan alat berupa *sound system* untuk menarik perhatian pengunjung pasar, membeli barang langsung di agen agar barang yang dijual dapat lebih murah dari pada di toko atau kios, ada langganan tetap dan membawa penumpang untuk tambahan pendapatan. Ada perbedaan pengaturan pola keuangan antara pedagang besar dan pedagang yang berkelompok khususnya dalam hal konsumsi serta modal yang mereka gunakan untuk kegiatan berdagang.

Diversifikasi dagangan dari para pedagang Nagara berupa berbagai macam jenis perlengkapan rumah tangga mulai dari lemari, sofa, kasur dengan kualitas dan merek yang berbeda selain itu mereka juga menjual spreng atau bed cover sebagai pelengkap, peralatan rumah tangga seperti beraneka ragam baskom atau ember plastik, *rice cooker*, *dispenser* dan lain-lain. Bagi para pedagang kecil biasa menjual beranekaragam barang yang dapat berubah tiap minggunya sesuai dengan musim atau keperluan masyarakat seperti baju, sepatu,

buku tulis, buah-buahan. Ada pula pedagang yang menjual beranekaragam jenis makanan ringan atau *snack*, bahkan ada pedagang yang menggunakan bagian atas kapal mereka untuk ditanami tanaman seperti daun seledri dan lombok yang juga dijual di pasar tersebut selain menjual barang yang diperlukan masyarakat lainnya.

## 5. DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Zainal Abidin. 1979. *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*. Jakarta: Bulan Bintang.
- Al Barry, Dahlan dan Pius A. Partanto. 1994. *Kamus Ilmiah Populer*. Surabaya: ARKOLA.
- Al Mushlih, Abdullah dan Shalah ash-Shawi. 2008. *Jual-Beli dan Hukum-Hukumnya*. (<http://pengusaha.muslim.com>, diakses 28 april 2009).
- Damsar. 1997. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Daud, Alfani. 1997. *Islam dan Masyarakat Banjar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Geertz, Clifford. 1977. *Penjaja dan Raja*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Haviland, William A. 2004. *Antropologi Jilid 2*. Jakarta: PT. Erlangga.
- Hermawan, Lucius. 2015. Dilema Diversifikasi Produk: Meningkatkan Pendapatan atau Menimbulkan Kanibalisme Produk. *Jurnal. Trunojoyo.ac.id*. Vol.9 Tahun 2015.
- Hudayana, Bambang, Pujo Semedi dan Sjafrudin Sairin. 2002. *Pengantar Antropologi Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Ideham, M. Suriansyah, et. al. 2005. *Urang Banjar dan Kebudayaan*. Banjarmasin: Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Propinsi Kalimantan Selatan.
- Koentjaraningrat. 1981. *Pengantar Ilmu Antropologi*. Jakarta: Rineka Cipta

- Kusni, Budhisatwati. 2009. *Urang Banjar: Identitas dan Etnisitas di Kalimantan Selatan*. (<http://www.pipiindia@yahoo.com>, diakses 9 Maret 2009).
- Maswig. 2009. *Ekspansi dalam Diversifikasi Ekonomi*. (<http://maswig.blogspot.com>, diakses 29 Maret 2009).
- Mardiyana. 2008. *Peluang Baru dari Pelanggan*. (<http://www.e-dukasi.net>, diakses 22 Desember 2009).
- Musyarof, Ibtihadj. 2006. *Islam Jawa*. Jogjakarta: TUGU.
- Nur Susanto, Nugroho. *Wiramartas, Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan*. Tahun I Nomor 2, Mei 2005.
- Sari, Putri Meliza, 2020. Peningkatan Pengetahuan Petani Tentang Diversifikasi Hasil Usaha Tani Bawang Merah di Nagari Koto Dagang Kabupaten Solok. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat UP3M PGRI Sumatera Barat* Vo. 2 No. 1 Juni 2020 (12-16).
- Sedyawati, Edi, et. al. 2005. *Dinamika Kearifan Lokal Masyarakat Kalimantan*. Banjarbaru: Ikatan Ahli Antropologi Indonesia Komda Kalimantan.
- Spradley, James P. 1997. *Metode Etnografi*. Yogyakarta: PT. Tiara Wacana Yogya.
- Suryadi, Budi. 2006. *Ekonomi Politik Modern*. Yogyakarta: IRCiSoD
- Syabbuddin, Said. 2008. *Pasar Melayu di Riau: Tradisional dan Kontemporer*. (<http://www.melayu-online.com>, diakses 11 juni 2008).
- Wahyu, et. al. 2006. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, Program Studi Pendidikan Sosiologi dan Antropologi Program Sarjana (S1)*. Banjarmasin: Universitas Lambung Mangkurat.