

BAB III
PRAKTEK MAKELAR JUAL BELI BAWANG MERAH
DI DESA KEBOLEDAN WANASARI BREBES

A. Keadaan Masyarakat Desa Keboledan

Kita tahu bahwa pemerintah yang terendah didalam struktur pemerintahan dinegara kita adalah Desa, dalam pertumbuhannya menurut sejarah menunjukan potensi dan kemampuan yang sangat besar bagi Ketahanan Nasional pada seluruh kegiatan baik di bidang Ideologi, Politik, Ekonomi, Sosial Budaya dan pertahanan keamanan.

Desa keboledan memiliki wilayah dan batas-batas yang didalamnya ada sejumlah penduduk. Desa keboledan berada dalam wilayah kerja camat yaitu Kecamatan Wanasari dan Kabupaten Brebes. Yang hal itu Desa memiliki hak Otonom yaitu berhak mengatur dan mengurus masyarakatnya sendiri, dan tidak bertentangan dengan pemerintaah diatasnya.¹

Adapun mengenai profil dari masyarakat Desa Keboledan itu sendiri terdiri dari tujuh poin yang diantaranya akan disebutkan sebagai berikut :

1. Luas Wilayah

Ditinjau dari wilayah, Desa Keboledan merupakan daerah dataran yang rata dengan luas wilayah Desa adalah 144.430 Ha terdiri dari :

- a. Lahan Sawah : 99,4 Ha
- 1) Irigasi tehnis : 95 Ha

¹ *Laporan Penyelenggaraan Pemerintah Desa (LPPD)*, Tahun anggaran 2010, hlm. 5

2) Irigasi setengah teknis : 4,400 Ha

b. Lahan bukan Sawah : 45.030 Ha

1) Pekarangan /bangunan : 43,010 Ha

2) Jalan, sungai dan kuburan : 2,020 Ha

2. Batas Wilayah

Desa Keboledan berbatasan dengan desa tetangga yaitu :

a. Sebelah Utara : Desa Kupu

b. Sebelah Selatan : Desa Klampok

c. Sebelah Barat : Desa Sidaon Kec. Bulakamba

d. Sebelah Timur : Desa Pesantunan

3. Keadaan Geografis dan Topografi Desa

a. Ditinjau dari geografis, desa Keboledan merupakan daerah dataran, dengan tinggi permukaan air laut kurang lebih 5 M. Dengan permukaan tersebutlah, maka tanahnya sangat berpotensi dan produktif terutama untuk daerah pertanian bawang merah.

b. Ditinjau dari Topografi, desa Keboledan merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Wanasari Kabupaten Brebes.²

4. Orbitasi (jarak dari pusat pemerintah)

a. Jarak ke Ibukota kecamatan : 1 km

b. Jarak ke Ibukota Kabupaten : 4 km

c. Jarak ke Ibukota Propinsi : 175 km

d. Jarak ke Ibukota Negara : 350 km

² . ibid, hlm.7

- e. Kendaraan umum ke ibukota kecamatan terdekat : Angdes
 - f. Kendaraan umum ke ibukota kabupaten terdekat : Angdes
5. Jumlah Dusun/ Lingkungan, RW dan RT
- Desa keboledan terdiri dari :
- a. Pembagian wilayah
 - 1) Jumlah RT/RW : 32/2
 - 2) Jumlah dusun : 1 (karang anyar)
 - b. Data profil desa
 - 1) Status : Berkembang
 - 2) Potensi : Tinggi
 - 3) Klasifikasi : Swakarya Madya
 - 4) Tipe : Tani dan Pedagang
6. Jumlah Penduduk desa keboledan berjumlah 8.075 jiwa
- a. Laki-laki : 3.954 jiwa
 - b. Perempuan : 4.121 jiwa
 - c. Kepala keluarga : 2.205 jiwa
7. Keadaan Sosial Ekonomi dan Budaya Masyarakat
- a. Keadaan sosial masyarakat desa keboledan kategori sedang, karena ditunjang dari potensi tanah sawah yang cukup produktif. Sehingga perkembangan warga setiap tahunnya sedang-sedang saja.
 - b. Budaya masyarakat desa keboledan yang berlaku setiap harinya, menggunakan adat budaya jawa dan lokal (kerja bakti, kegotong-royongan, kerja sama sesama tetangga/lingkungan)

c. Kategori penduduk desa Keboledan :

1) Penduduk menurut Agama

- a) Islam : 8.075 orang
- b) Kristen : -
- c) Katolik : -
- d) Budha : -
- e) Lain-lain : -

2) Penduduk menurut mata pencaharian

- a) Petani : 931 orang
- b) Buruh tani : 2.955 orang
- c) Buruh/Swasta : 299 orang
- d) Pegawai Negeri : 65 orang
- e) TNI/POLRI : 12 orang
- f) Pengrajin : 7 orang
- g) Pedagang : 315 orang
- h) Peternak : 28 orang
- i) Nelayan : 4 orang
- j) Montir : 7 orang
- k) Dokter : -
- l) Tukang kayu : 20 orang
- m) Tukang batu : 60 orang
- n) Guru swasta : 151 orang
- o) Sopir : 30 orang

3) Penduduk menurut pendidikan

- a) Belum sekolah : 475 orang
- b) Tidak tamat SD : 518 orang
- c) Tamat SD : 2.403 orang
- d) Tamat SLTP : 2.816 orang
- e) Tamat SLTA : 1.743 orang
- f) Tamat Perguruan tinggi : 285 orang³

B. Praktek Jual Beli bawang merah melalui jasa makelar di Desa Keboledan Wanasari Brebes

Sebagai mana yang tercantum dalam profil desa Keboledan, yang mayoritas penduduknya adalah petani, sebagai penghasil bawang merah, maka dalam wilayah pemasaran hasil pertaniannya banyak dari mereka (petani) yang menggunakan jasa tenaga dari seorang makelar. Sehingga penulis sebelum memaparkan praktek dari seorang makelar dalam jual beli bawang merah dan bentuk akadnya, maka penulis akan terlebih dahulu menyebutkan faktor penggunaan jasa tenaga dari seorang maker, tugas dan fungsi dari makelar pada transaksi jual beli bawang merah.

Menurut bapak kanapi umur 42 tahun warga RT/RW 06/01 saat di temui dirumahnya mengatakan: bahwa *tugas* dari kami (makelar) ketika melayani para pemesan (penjual dan pembeli) adalah menerima pekerjaan dari pengguna jasa makelar yaitu penjual dan pembeli, menanyakan barang

³. Opcit hlm. 7-8

yang dipesan biasanya meliputi (harga, jenis, dan kualitas dari bawang merah), memberikan gambaran dan menjelaskan mengenai bawang merah, mencarikan bawang merah, mempertemukan penjual dan pembeli, dan yang terakhir adalah mendampingi atau menjembatani dua belah pihak pada saat transaksi. Sedangkan fungsi dari seorang makelar adalah mediator dari kedua pihak (penjual dan pembeli) saat transaksi.⁴

Selanjutnya adalah faktor menggunakan jasa atau tenaga makelar, bapak Sofyan Syarif umur 57 tahun warga RT/RW 06/01 mengatakan: diantara penyebab penjual dan pembeli menggunakan jasa atau tenaga dari seorang Makelar adalah sebagai berikut :

1. Mempermudah akses pencarian barang (bawang merah)
2. Lebih bersifat hati-hati karena unsur pengalaman sehingga bisa terhindar dari unsur penipuan
3. Menghemat waktu (efisien waktu)
4. Dan ketika menggunakan tenaga Makelar salah satu pihak bisa menggunakan jasa tersebut secara penuh, dimaksudkan penjual dan pembeli memberikan kepercayaan penuh kepada makelar.⁵

Dari faktor diatas mereka⁶ menuturkan banyak dari mereka (penjual dan pembeli) ketika tidak menggunakan jasa dari seorang makelar, dalam mencari bawang merah merasa kesulitan, bahkan tertipu dari seorang

⁴ Wawancara dengan bapak. Kanapi (makelar), Senin 02 Januari 2012

⁵Wawancara dengan bapak Sofyan Syarif (petani), Minggu 01 Januari 2012 warga RT/RW 06/01

⁶Para buruh potong bawang merah, saat di wawancarai di lapak bawang merah milik bapak Tirlani. Yaitu ibu Sanijah, Solikhah, Dasiri, Wartem, dan ibu Wamen. 2 Januari 2012

penjual baik masalah harga, kualitas barang (bawang merah), lebih-lebih jenis dari barang yang akan di beli. Oleh karena itu untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan memang diperlukan menggunakan jasa makelar agar kesemuanya tidak terjadi.

1. Gambaran secara umum

Dengan melihat faktor dari dasar pemakaian atau penggunaan tenaga makelar maka selanjutnya adalah praktek dari seorang makelar, secara umum dari praktek makelar menurut bapak Sofyan Syarif, sebagai berikut :

Mekanismenya : calon pembeli mendatangi makelar dengan maksud meminta untuk dicarikan bawang merah, didalam pembicaraan itu yang diutarakan adalah tentang keadaan barang yang lebih dulu, kemudian kualitas dan harga bawang merah, setelah itu dilanjutkan dengan saling berikrar atau melakukan akad antara kedua belah pihak untuk mencarikan barang yang di pesan calon pembeli. Berikutnya setelah terjadinya akad, makelar mencari barang dari seorang penjual⁷, setelah mendapatkan bawang merah maka pihak makelar menghubungi pihak pertama (pembeli) dengan membawa bawang merah yang didapat dari penjual, setelah itu kemudian mendatangi pihak penjual untuk melangsungkan transaksi. Didalam transaksi itu pun terjadi tawar-menawar, didalam tawar menawar seorang makelar ikut aktif. Setelah bawang merah jadi untuk dibeli atau terjadi kesepakatan pihak pertama (pembeli) dan pihak kedua (penjual) maka pihak ketiga (makelar) tadi

⁷Didalam mencari bawang merah yang dipesan pembeli biasanya ada masa atau waktu yang ditentukan ketentuan ini tergantung perjanjian awal, biasanya yang berlaku adalah 3-6 hari

mendapatkan persenan atau upah dari kedua belah pihak atas jasanya pekerjaannya, sedangkan bila yang terjadi sebaliknya yaitu tidak terjadi kesepakatan dalam transaksi atau gagal, maka makelar tidak mendapatkan upah⁸.

Sebelum pihak pembeli meminta jasa dari makelar untuk dicarikan bawang merah yang di minta, seorang makelar tersebut sudah terlebih dahulu tahu tentang informasi mengenai bawang merah dari seorang penjual yang akan memasarkan bawang merahnya. Dengan cara pihak penjual terlebih dulu menghubungi Makelar, hal ini bila yang meminta lebih dulu datang dari penjual.⁹

Penjual adalah pihak yang memiliki bawang merah, adapun ketika ia hendak menjual bawang merah, dengan menggunakan jasa dari makelar. Pembeli adalah pihak yang hendak memiliki bawang merah dengan jalan transaksi jula-beli, ia pun sebagai pengguna jasa makelar. Sedangkan makelar adalah pihak yang menawarkan jasa tenaganya kepada penjual dan pembeli, sebagai mediator yang menjembatani kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli¹⁰

Praktek Makelar secara rinci

Pada bagian ini untuk menjelaskan secara detail dari kinerja seorang makelar baik dalam menerima, mencarikan, dan mendapatkan bawang merah

⁸Wawancara dengan bapak Sofyan Syarif, Minggu 02 Januari 2012

⁹Bapak Sofyan Syarif, *ibid*.

¹⁰*Ibid*

sampai memperoleh upah dari jasanya maka hal ini di bagi menjadi empat tahapan yaitu :

a. *Tahap awal*, perjanjian sewa jasa makelar

Menurut salah satu makelar yang bernama Bapak Tarwid umur 38 tahun warga RT/RW 16/03 menuturkan bahwa menurutnya, pada tahap pertama ini sebuah permintaan datangnya dari dua pihak yaitu :

- 1) Pihak pembeli
- 2) Dan pihak penjual

Dari keduanya tersebut bisa dijelaskan kronologi permintaan sebagai berikut :

Dari seorang pembeli bawang merah, ia (pembeli) terlebih dahulu mendatangi rumah makelar, kedatangannya pembeli tersebut tentunya dengan lebih dahulu sudah memberi tahu pada pihak yang bersangkutan (makelar), kemudian ia (pembeli) mengutarakan niat dari maksudnya agar di carikan bawang merah, dengan ketentuan barang (bawang merah) sebagai berikut, nama barang, kualitas, dan harga barang.¹¹ Bapak Kanapi umur 41 thn warga RT/RW 06/01 menambahkan, ada juga dari pembeli itu dalam permintaannya untuk dicarikan bawang merah, itu langsung menentukan dari jenis bawang merah tersebut, sebagai contoh ucapan pembeli “ *pak, minta di carikan bawang merah dengan nama bima curut yah?*” yang kemudian kami mengi”ya”kan untuk mencarikan¹² melanjutkan perkataan bapak Tarwid, jika permintaan itu langsung

¹¹ Wawancara dengan bapak Tarwid (makelar), hari rabu tanggal 4 Januari 2012

¹² Wawancara dengan bapak Kanapi (makelar), hari rabu tanggal 4 Januari 2012

ditentukan oleh peminta (pembeli) justru kami (makelar) akan langsung mencarikan bawang merah yang di pesan, berbeda dengan apa yang di katakan oleh pembeli pada awal tadi¹³, berarti kami (makelar) itu harus menjelaskan macam-macam barangnya itu sendiri baik jenis, nama, kualitas, dan harganya. Yang dimaksud adalah ia menanyakan yang kemudian kami itu harus mengasi gambaran tentang bawang merah, sehingga seorang pembeli memahami tentang keadaan barang tersebut yang kemudian ia (pembeli) menentukan pilihannya, ketika pembeli menentukan pun ia tahu benar, karena kami memberikan contoh¹⁴ atau sampel dari bawang merah tersebut.¹⁵

¹³ Pembeli hanya mengatakan nama barang, kualitas dan harga barang (bawang merah)

¹⁴ Contoh tersebut dalam bahasa makelar di namakan dengan “*moster*”

¹⁵ Wawancara bapak Tarwid, *ibid*

TABEL. 1
TENTANG HARGA BAWANG MERAH

No	Jenis Barang	Kualitas	Bulan dan Tahun	Harga/Kuintal
1	Bima Curut	Basah	Januari, 2012	Rp. 510.000,
		Kering	-	Rp. 570.000,
		Bibit Unggul	-	Rp. 660.000,
2	Bima Junah	Basah	Januari, 2012	Rp. 460.000,
		Kering	-	Rp. 490.000,
		Bibit Unggul	-	Rp. 550.000,
3	Kuning Gombong	Basah	Januari, 2012	Rp. 385.000,
		Kering	-	Rp. 490.000,
		Bibit Unggul	-	Rp. 520.000,
4	Olokos	Basah	Januari, 2012	Rp. 500.000,
		Kering	-	Rp. 430.000,
		Bibit Unggul	-	Rp. 370.000, ¹⁶

Keterangan :

Dari tabel diatas maka dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Basah¹⁷ : pada posisi penjualan bawang merah masih basah disini, pengeluarannya lebih tertuju untuk sayur.
- 2) Kering¹⁸ : dibagian ini bawang yang sudah kering, biasanya tertuju pada pembuatan bibit.
- 3) Bibit Unggul¹⁹ : pembelian digunakan untuk ditanam²⁰

¹⁶Hasil wawancara dengan bapak Sofyan Syarif, 5 Januari 2012

¹⁷Baru dipanen dari sawah/ladang

¹⁸Dikalangan petani dinamakan bawang merah askip

¹⁹Dinamakan bawang kawak

²⁰*Ibid*

Selanjutnya permintaan yang datang dari penjual, ditempat yang sama²¹ bapak Ajo warga RT/RW 06/01 umur 35 tahun mengutarakan, biasanya ketika ada pihak penjual yang ingin menjual barangnya (bawang merah) itu, kebanyakan dari pihak kamilah (makelar) yang mendatangi orang yang bersangkutan, tentunya kami di panggil oleh penjual tadi. Seperti halnya bapak Sanuri ini, ia (sanuri) mengutarakan keinginannya terlebih dahulu, 3 hari sebelum kami (makelar) mempertemukan mereka (penjual dan pembeli), yaitu mengenai keinginan untuk menjual bawang merah.²² Bapak Sanuri umur 54 tahun warga RT/RW 07/01 dalam mengutarakan maksudnya agar dijual/dipasarkan oleh makelar dengan perkataan sebagai berikut, *“saya ada bawang merah mau di jual, dan saya harga bawang merah ini 6(enam) rupiah²³maka juallah bawang merah ini, selanjutnya terserah anda, mau jual berapa ke pembeli itu hak anda dan bila ada laba, maka laba tersebut buat anda”* kemudian makelar berkata “ya” sebagai tanda bahwa makelar menyanggupi atau bersedia

²¹ Dirumah bapak Sanuri warga RT/RW 07/01, yang pada saat itu sedang terjadi transaksi antara tuan rumah (bapak sanuri) dan pembeli (bapak gaoni) dari Desa Klampok yang menghasilkan kesepakatan dengan membeli bawang merah sebanyak 455 kilo gram dengan perantara makelar bapak Kanapi, Tarwid, dan Ajo.

²² Wawancara dengan bapak Ajo (makelar), rabu 4 Januari 2012

²³ Yang dimaksud 6(enam) rupiah adalah Rp 600.000,./kuintal harga ini sesuai dengan apa yang berlaku pada saat transaksi berlangsung. Sedangkan untuk buangan kotoran untuk per kuintal adalah 7-9 kilogram. Sebagai contoh membeli 100 kilogram, berarti nanti lebihannya 7-9 kilogram dan ini sudah berlaku.

untuk bekerja (memberikan jasa pekerjaan) dalam memasarkan bawang merah.²⁴

Sedangkan perkataan pembeli ketika penulis mewawancarai yaitu bapak Goni umur 27 tahun warga desa Klampok, ia mengatakan “*pak saya minta di carikan bawang merah bima curut. Kalau bapak sudah dapat kabar nanti bawa aku ke orang yang bersangkutan, biar aku bisa melihat secara langsung bawang meranya, sedangkan mengenai ongkos upahnya setiap kuintal 20 ribu*” perkataan ini di sampaikan kepada bapak Tarwid selaku perantara dan ia (bapak tarwid) mengatakan “*Ya*”, ketika transaksi awal dan belum di pertemukan sama penjual yaitu bapak Sanuri.²⁵ Keadaan ini bapak Goni sudah tahu tentang harga pasaran melalui bapak tarwid (makelar).

- b. *Tahap kedua*, yaitu pelaksanaan kinerja makelar dalam mencarikan bawang merah

Perjanjian sewa jasa makelar ketika penulis melakukan observasi tahap pertama dan melakukan wawancara, sudah terjadi kesepakatan dari pihak pemesan dan makelar, walaupun sudah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak, maka pihak makelar tidak dengan begitu saja melepas tanggung jawabnya karena ikatan yang mengikat harus dijalani dan dilaksanakan secara maksimal dengan batas yang telah di tentukan²⁶.

²⁴ Wawancara dengan bapak Sanuri (penjual), rabu 4 Januari 2012

²⁵ Wawancara dengan bapak Goni (pembeli), rabu 4 Januari 2012

²⁶ Hasil observasi transaksi tahap I pada hari rabu tanggal 4 Januari 2012 di rumah bapak Sanuri

Adapun dalam prakteknya, menurut bapak H. Juli²⁷ para makelar dalam mencari bawang merah itu dengan dua metode yaitu : *pertama*, ketika sebelum pembeli memesan,²⁸ itu sudah ada pihak penjual yang menghubungi makelar maka, ketika ada pihak pembeli memesan, disini makelar tinggal mempertemukan para pihak (pembeli dan penjual) untuk menemui pihak yang bersangkutan (penjual) dan melangsungkan transaksi dengan seketika melalui mediator makelar yang bersangkutan. Sedangkan yang *kedua*, jika sebaliknya yaitu seorang pembeli mengasi kabar lebih dahulu mengenai perihal keinginannya untuk membeli bawang merah itu lebih awal di banding penjual, maka dalam waktu yang telah ditentukan yaitu tiga hari²⁹, seorang makelar harus menjalankan tugasnya yang telah dijanjikan. Biasanya seorang makelar dalam mencari bawang merah yang di cari itu dengan menghubungi para pihak yang memiliki barang pesanan misalnya, para petani, pemilik lapak³⁰ bawang merah, dan para bandar³¹ tentunya ketika mencari barang dengan membawa *moster* (contoh sampel) bawang merah untuk dicocokkan³². Adakalanya juga seorang makelar

²⁷ Seorang bos bawang merah, pemilik lapak bawang merah dan petani sukses, sekaligus menjadi rujukan bagi para makelar yang ingin mencari bawang seringnya melalui beliau.

²⁸ Kehadiran pembeli itu yang kedua setelah penjual lebih dulu hadir untuk meminta jasa makelar supaya menjualkan bawang merah miliknya.

²⁹ Keumuman waktu dalam mencari bawang merah, dan masa tenggang waktu itu tidak menjadi ketentuan dalam mencari bawang merah, biasanya waktu tersebut 3-6 hari.

³⁰ Lapak adalah tanah luas guna menjemur bawang merah yang sudah di panen dari ladang.

³¹ Menurut bapak Sopyan Syarif, Bandar adalah seorang pemilik bawang merah yang cakupannya lebih besar. Wawancara tanggal 10 Januari 2012

³² Wawancara dengan bapak H. Juli, Sabtu 7 Januari 2012

dalam mencari barang pesanan itu, dengan bantuan sesama rekan makelar. Karena untuk mengantisipasi hal ketika tidak bisa mendapatkan bawang merah yang bicari.³³

c. *Tahap ketiga*, mempertemukan penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi.

Seperti yang telah disebutkan pada tahap kedua, maka bagian ini adalah tahap dimana seorang penjual dan pembeli dipertemukan oleh perantara (makelar), ketika pihak yang dipecaya (makelar) untuk mencarikan, sudah mendapatkan bawang merah dari hasil pencariannya tersebut.³⁴ Seperti pada tahap sebelumnya, di bagian inipun memiliki dua bagian. : *pertama*, ketika sebelum pembeli memesan, itu sudah ada pihak penjual yang menghubungi makelar maka, ketika ada pihak pembeli memesan, disini makelar tinggal mempertemukan para pihak (pembeli dan penjual) untuk menemui pihak yang bersangkutan (penjual) dan melangsungkan transaksi dengan seketika melalui mediator makelar yang bersangkutan.³⁵ Maka menurut bapak Sofyan Syarif, pertemuan yang seperti ini prosesnya tidak terlalu lama, karena sudah ada patokan harga terlebih dahulu, dan mengenai harganya atau pemberitahuannya melalui makelar yang ketika di awal sudah diberi tahu oleh penjual mengenai harganya. Yang ketika itu penjual mengucapkan “*aku mau jual bawang merah ini sekian, selanjutnya terserah sampean mau jual berapa*”, hal

³³Ditambahkan oleh bapak Sofyan Syarif, 10 januari 2012.

³⁴ Hasil oservasi tahap II 7 Januari 2012

³⁵ ibid

yang seperti inilah yang mempermudah jalannya akses seorang makelar dalam mencari pembeli. Dan dalam pertemuan antara keduanya (penjual dan pembeli), biasanya tidak ada proses tawar-menawar lagi, dan langsung menimbang bawang merah yang ditransaksikan.

Lain lagi ketika pembeli itu datang lebih dahulu dari pada penjual, mengenai maksudnya yaitu menjual dan membeli, maka ketika seorang makelar mempertemukan keduanya (penjual dan pembeli) proses transaksi tersebut sedikit lama, dikarenakan terlebih dahulu mengadakan tawar-menawar antara penjual dan pembeli secara langsung sehingga dalam proses yang seperti ini seorang makelar harus benar-benar aktif dalam menengahi sebagai mediator keduanya. Sehingga menghasilkan kesepakatan dalam jual-beli bawang merah. Di bagian ini proses yang jadi pegangan atau patokan adalah mengenai posisi kualitas barang yang begitu dominan pengaruhnya, yang mengakibatkan ketika dalam ajang transaksi barang itu dipermasalahkan, maka bisa jadi mengalami kegagalan dalam proses transaksi. Sehingga, ketika terjadi transaksi kehadiran barang harus diikuti sertakan, agar proses berjalan dengan lancar. Adapun mengenai harga itu disesuaikan dengan barang tersebut.³⁶ Dan ketika sudah ada kesepakatan maka selanjutnya adalah proses penimbangan bawang merah yang diikuti dengan pembayaran dari pembeli ke penjual.

- d. *Tahap keempat*, berakhirnya transaksi dan kewajiban bagi penyewa untuk memberikan upah atas jasa makelar.

³⁶ Wawancara dengan bapak Sofyan Syarif, Selasa 10 Januari 2012

Setelah tiga tahap diatas yaitu *pertama*, perjanjian sewa makelar. *Kedua*, pelaksanaan kinerja makelar dalam mencarikan bawang merah. Dan yang *ketiga*, makelar mempertemukan penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi. Maka dalam tahap ini ada dua poin yang akan dibahas yaitu berakhirnya transaksi dan pemberian upah atas jasa yang dilakukan makelar dalam mencarikan bawang merah.

1) berakhirnya transaksi, menurut salah satu warga RT/RW 07/01

Khumed menuturkan, berakhirnya transaksi seorang makelar pada umumnya yaitu ketika seorang makelar sudah melaksanakan apa yang menjadi tanggung jawab makelar dalam mencarikan bawang merah, adapun ketentuannya sebagai berikut :

a) Selesai atau batal sebelum menjalankan, yaitu seorang makelar didalam mencari bawang merah itu tidak mendapatkan barang yang dipesan oleh penjual dan pembeli, sehingga makelar tersebut harus menghubungi pihak (penjual dan pembeli) untuk menyatakan ketidak sanggupannya dalam mencarikan bawang merah, dan kendala yang biasa ditemui dari seorang makelar dalam mencari bawang merah adalah keadaan barang³⁷, harga, dan kualitas. Yang ketiga-tiganya tidak ada kecocokkan pada saat transaksi, baik antara makelar dengan penjual dan pembeli pada saat makelar

³⁷ Di maksudkan keadaan barang adalah ada tidaknya bawang merah, yang disebabkan karena musim yaitu bila musim panen maka keadaan barang tersebut banyak, sedangkan bila musim cocok tanam maka sedikit dikarenakan digunakan untuk keperluan cocok tanam.

mencarikan barang³⁸, maupun pada saat makelar mempertemukan penjual dan pembeli untuk bertransaksi. Hal yang demikian ini maka transaksi selesai secara sepihak.³⁹

b) terselesaikannya atau terpenuhinya tanggungjawab sebagai makelar jual-beli pada saat perjanjian awal dalam mendapatkan barang yang dicari untuk pemesan, hal ini disebutkan oleh para makelar⁴⁰ seorang makelar dikatakan berhasil dalam memenuhi tanggungjawabnya ketika seorang pemesan merasa puas atas pelayanannya dalam mencari barang, mempertemukan untuk transaksi, ikut aktif sebagai penengah dalam transaksi, dan berbuah atau berakhir dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli untuk di jualnya bawang merah tersebut yang kemudian dilakukan penimbangan bawang merah.⁴¹

2) Upah makelar atas jasanya dalam mencari bawang merah, dalam masalah ini bapak Sofyan Syarif mengatakan, ketika makelar sudah menjalankan pekerjaannya yang terlebih dahulu diberikan oleh pemesan (penjual dan pembeli) dan seorang pemesan sudah mendapatkan bawang merah tersebut dari jasa makelar maka, hak seorang makelar adalah mendapatkan upah atas jerih payahnya dari

³⁸ Ketika ada pesanan dari dua belah pihak.

³⁹ Wawancara dengan bapak. Khumed, minggu 8 Januari 2011

⁴⁰ Para makelar tersebut adalah bapak. Harjo, bapak. Lani, bapak. Kanapi, bapak. Ubin, dan bapak. Limi

⁴¹. Wawancara dengan para makelar, 5 Desember 2011 di warung makan milik azmi, tempat mangkal para makelar bawang merah.

seorang pemesan (penjual dan pembeli). Sedangkan bila yang terjadi adalah sebaliknya, yaitu makelar gagal atau tidak mendapatkan bawang merah maka, makelar itu tidak mendapatkan upah walaupun ia sudah mencari kesana kemari.⁴²

Adapun seorang makelar itu mendapatkan upah atas jasanya bapak Sofyan menambahkan, hal ini terbagi menjadi dua kategori yaitu :

- a) Pada saat awal sudah ada putusan harga atau patokan harga, seperti dalam contoh ucapan penjual *“juallah bawang merah ini dengan harga Rp, 1000,- (seribu rupiah), dan terserah anda mau jual berapa kepada pembeli”*. Yang demikian ini seorang makelar dalam menawarkan kepada pembeli biasanya lebih tinggi dari harga awal dengan maksud makelar mencari untung dalam transaksi dan sebagai upah makelar, seperti ucapan makelar terhadap pembeli *“ini ada bawang merah yang mau di jual dengan harga Rp, 1000,- (seribu rupiah), tapi aku(makelar)minta dihargai Rp, 1050, (seribu lima puluh rupiah)*. Dengan contoh ini yang seribu adalah harga awal penjual dengan makelar dan yang lima puluh adalah upah untuk makelar serta yang demikian diketahui oleh para pihak (penjual dan pembeli) atau transparan. Hal ini sudah berlaku dalam transaksi jual-beli bawang merah.

⁴² Wawancara dengan bapak. Sofyan Syarif, senin 9 Januari 2012

b) Pada saat awal tidak ada patokan harga, seperti contoh ucapan pembeli “*pak carikan bawang merah, nanti kalau sudah dapat pertemuakan aku dengan penjualnya*” bila yang terjadi demikian maka, makelar mengucapkan “*ada komisinya ga?*” dan pembeli menjawab “*ada*”. Yang demikian ini, maka upah seorang makelar diberikan ketika sudah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli untuk menjual dan membeli bawang merah yang di transaksikan. Malahan biasanya makelar mendapatkan upah dari keduanya (penjual dan pembeli).⁴³

C. Bentuk Akad dalam Jual Beli Bawang Merah Melalui Jasa Makelar

Setelah pemaparan mengenai praktek seorang makelar, maka untuk selanjutnya adalah bentuk akad, menurut bapak Sofyan Sarif bentuk akad dari transaksi tersebut adalah berbentuk lisan, dan gambaran transaksi tersebut adalah sebagai berikut, dua belah pihak melakukan kesepakatan, yaitu pihak Makelar menyewakan jasa tenaganya kepada pihak lainnya (pembeli dan penjual) dengan uang sewaan tertentu yang telah disepakati, kemudian makelar mendapatkan upah oleh pihak penyewa atas jasa tenaga Makelar. Dengan cara ketika habis masa sewa yaitu barang yang di cari sudah di dapatkan. Pada bentuk pembayarannya tidak dengan menggunakan uang panjer atau uang muka, melainkan ketika selesai kesepakatan dengan ditimbannya bawang merah maka diikuti pula pembayaran dari pembeli kepada penjual dan

⁴³ *ibid*

diserahkannya bawang merah dari penjual kepada pembeli, serta upah bagi makelar⁴⁴

Adapun akad yang dijadikan pengikat pada perjanjian adalah berbentuk ucapan/lisan dari seorang penjual kepada makelar dan pembeli kepada makelar sebagai berikut:

Dari penjual kepada makelar

“Saya ada bawang merah mau dijual, dan saya harga bawang merah ini 6(enam) rupiah, maka juallah bawang merah ini, selanjutnya terserah anda mau jual berapa itu terserah anda, kalau ada laba maka laba tersebut jadi milik anda” kemudian makelar menjawab “ya” sebagai kesanggupan untuk menjualkan bawang merah.

“Juallah bawang merah ini dengan harga sekian, selanjutnya terserah sampean mau jual berapa” dan dijawab oleh makelar “ya”

Dari pembeli kepada makelar

“Pak, Saya minta dicarikan bawang merah dengan nama bima curut, kalau bapak sudah dapat, nanti bawa aku ke orang yang bersangkutan, biar bisa meliha bawngnya secara langsung, sedangkan mengenai ongkos upahnya tiap kuintal 20 ribu” dan seorang makelar menjawabnya “ya” sebagai ikatan⁴⁵

Proses akad disini para pelaku⁴⁶ saat penulis mewawancarai mengatakan bahwa ketika kami (makelar, penjual dan pembeli), melakukan

⁴⁴Bapak Sofyan Syarif *op cit.*

⁴⁵Lihat hasil wawancara pada prektek secara rinci

⁴⁶Para pelaku meliputi penjual, pembeli, dan makelar yaitu bapak Sanuri, Ajo Tarwid, Kanapi dan Ghoni

akad dalam transaksi jual beli bawang merah para pelaku memahami dari perkataan tersebut yang terkandung maksud sebagai sewa jasa tenaga guna memasarkan , mencari, dan mendapatkan barang (bawang merah).

Dari hal di atas maka bapak Sofyan Sarif menambahkan; dari perkataan antara kedua belah pihak (pembeli dengan makelar atau penjual dengan makelar) di atas yang saling mengikrarkan. Maka, hal yang demikian ini menjadi perjanjian yang mengikat, dan ikatan inilah yang menjadikan atau mewajibkan bagi seorang makelar untuk menjalankan kewajiban, sebagai perantara dan bertanggungjawab sepenuhnya dalam mencarikan bawang merah.⁴⁷

Transaksi menjadi mengikat ketika pekerjaan selesai dilakukan serta upah telah tetap dan menjadi kewajiban bagi penyewa untuk memberikan upah atas jasa yang di berikan oleh Makelar dalam mencarikan bawang merah.⁴⁸

⁴⁷ Wawancara dengan bapak Sofyan Syarif (petani), Kamis 5 Januari 2012

⁴⁸ Wawancara dengan bapak Harjo (tukang songgol/pekerja buruh Bawang merah), 3 Januari 2012.