

diinginkan. Kemudian makelar tersebut mengambil barang yang diinginkan pembeli dari si penjual tanpa mempertemukan antara pembeli dengan si penjual seakan-akan barang tersebut milik dari makelar itu sendiri, dan makelar itu sendiri sebelumnya sudah diberi kuasa oleh si penjual. Dan transaksi tersebut dilakukan antara makelar dengan pembeli, sedangkan si penjual telah menentukan harga kepada makelar pada waktu barang tersebut diambil oleh makelar.

Dalam hubungan seperti ini pemberian kuasa serta amanat dari si penjual sepenuhnya diberikan kepada makelar, akan tetapi tanggung jawab segala sesuatunya masih ditanggung oleh si penjual, sesuai dengan pernyataan. : Abd.Rozak (salah seorang makelar di Pasar Loak) adalah sebagai berikut :

- a. Dalam hal pengembalian persekot (uang muka) apabila ada pembatalan dari pihak penjual.
- b. Adanya cacat yang diketahui sesudahnya, atas barang yang dibeli.

Adapun mengenai hubungan makelar dengan pembeli : yaitu jika pembeli telah menyerahkan kemauannya untuk membeli suatu barang yang ada di Pasar Loak tersebut (untuk membeli besi tua) kepada seorang makelar, maka seorang pembeli tidak menanggung resiko yang disebabkan gagalnya terjadinya

transaksi jual beli hanya saja pembeli harus memberi persen atas jerih payah seorang makelar yang mencarikan barang yang dibutuhkan oleh seorang pembeli. Seorang pembeli tidak boleh membeli barang orang lain (mengadakan transaksi dengan makelar yang lain) selagi makelar yang pertama belum membatalkan transaksinya.

2. Peranan Makelar dalam jual beli besi tua

a). Makelar bertindak atas nama lain

Telah kita ketahui, bahwa pada umumnya "makelar" adalah bertindak atas nama orang lain di dalam mengadakan transaksi jual beli besi tua, dengan kata lain didalam transaksi jual beli besi tua tersebut, makelar dapat bertindak atas nama penjual maupun atas nama pembeli.

Di dalam prakteknya, makelar bekerja dengan cara apa saja, agar diantara si pembeli dan penjual bisa mengadakan transaksi dengan baik, hingga adanya transaksi tersebut bisa terlaksana sampai selesai. Dengan kata lain makelar bertugas sebagai penumbuh daya tarik terhadap pembeli maupun terhadap penjual untuk mengadakan transaksi jual beli besi tua. Seringkali didalam prakteknya niat pembeli besi

yang ada dipasar loak tersebut, sehingga antara makelar dan penjual masih melakukan tawar menawar sehingga harga tersebut menjadi harga umum (pasaran), dengan adanya tawar menawar tersebut, maka makelar tersebut bisa mengira ngira terhadap penjualan barang, dan juga terdapat laba penghasilan apabila barang tersebut sudah cocok terhadap pembeli yang menyuruh mencarikan barang tersebut. Sehingga penghasilan dari makelar kadang-kadang lebih banyak dari pada penghasilan orang yang mempunyai barang (penjual).

Mengenai penjual yang didatangi makelar ini, maka semakin uletnya seorang penjual untuk menjual barangnya; dan semakin ulet untuk menawarnya, karena penjual sendiri tahu, bahwa barang yang ditawarkan makelar bukan untuk dipakai sendiri oleh makelar tersebut, melainkan permintaan daripada orang yang membutuhkan, dan juga mungkin telah mendapatkan perangan dari makelar yang lain sesuai dengan barang yang

Makelar yang mempunyai (mendapatkan) penjual besi tua, kalau dikaitkan dengan dunia perdagangan, maka makelar tersebut telah mempunyai barang dagangannya tinggal memasarkan saja, untuk itu makelar berusaha keras dalam mencari pembeli, baik dengan cara mendatangi kenalan sesama makelar untuk mendapatkan informasi tentang adanya pembeli yang dibutuhkan barang (besi tua) itu, atau juga dengan cara mendatangi langsung ke tempat kediaman orang-orang yang bermodal besar yang sering melakukan jual beli besi tua.

Dalam hal ini pembeli didatangi makelar biasanya harga besi tua menjadi lebih rendah dari harga umum. Hal ini karena pembeli tersebut seolah-olah tidak membutuhkan barang yang ditawarkan makelar, sehingga pembeli mengetahui, bahwa apabila barang tersebut (besi tua) sudah ditangan makelar, maka berarti penjual sangat membutuhkan uang. Oleh karena itu pembeli barangapan meskipun barang

2. Apabila barang yang dikehendaki beluma ada, maka makelar menganggap permintaan pihak pembeli tersebut sebagai pesanan dan makelar berusaha mencarikannya dengan jalan mencari informasi dari kenalan sesama makelar yang ada di kawasan pasar loak atau yang ada di kawasan diluar pasa loak.

Hal pembeli yang mendatangi makelar, biasanya pembeli tersebut benar-benar memerlukan barang yang dikehendaki, sehingga makelar dalam menawarkan barang yang dikehendaki oleh pembeli tersebut, akan menaikkan harga barang yang dijual tersebut menjadi lebih tinggi dari harga umum barang yang ada dikawasan pasar loak tersebut. (Hasil wawancara dengan bapak Mar'ie dan Bapak Syaifuddin makelar pasar loak yang mukim di kertajaya).

Dalam hal makelar yang bertindak atas nama orang lain (atas nama pembeli maupun penjual) maka makelar ini sebagai penghubung yang telah ditunjuk dan diberi kepercayaan oleh pihak penjual

aktifitasnya (dalam keadaan santai).

Dari uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa untuk mencari (menemukan) penjual maupun pembeli, yaitu dengan memakai berbagai cara yang penting makelar tersebut mendapatkan penjual dan pembeli sebanyak-banyaknya. Mereka menggunakan teknik dan cara sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada, sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak H.Alimudin dan H.Abd. Hafid, bahwa :

"Cara makelar dalam cara kerjanya ada yang mempunyai kelompok ada juga yang sendiri. Untuk yang kelompok cara kerjanya ada pembagian tugas, seperti ada yang ditugasi mencari penjual. Sedang yang lainnya mencari pembeli yang tidak hanya meliputi di kawasan pasar loak saja, melainkan sampai diluar kota".

Untuk makelar yang bekerja sendiri, biasanya dia mempunyai modal sendiri dan sudah cukup banyak punya relasi dengan para pembeli dan memakai cara apabila dia membeli barang dari penjual dia hanya membayar persekot pada penjual apabila barang tersebut sudah dijual pada pembeli dan pembeli sudah membayarnya pada makelar, baru barang tersebut dilunasi oleh makelar kepada makelar, makelar yang bekerja sendiri ini biasanya tidak hanya sebagai makelar yang hanya menghubungkan antara penjual

dan pembeli, akan tetapi dia juga bertindak sebagai pembeli dan penjual seperti yang telah kami contohkan diatas. (Hasil wawancara dengan Subah dan Yasin). Jadi seorang makelar dalam mencari (menemukan pembeli dan penjual) disamping makelar sendiri yang berusaha untuk mendapatkan sendiri kadang pula dari pihak PT yang mencari orang yang benar dipercaya untuk mencari bahan besi yang diperlukan oleh PT tersebut. Kemudian makelar tersebut mencarikan barang tersebut dan dijual kembali pada PT tersebut.

ad.2. Cara mempengaruhi penjual dan pembeli

Hal yang sangat mempengaruhi penjual maupun pembeli bagi seorang makelar tentunya harus mempunyai sikap sopan, baik dalam tingkat laku dan cara berbicara dengan bahasa yang cukup dipahami dalam mempromosikan barang (besi) yang akan dijual, dengan demikian maka makelar biasanya mempunyai metode sendiri-sendiri, diantaranya ada yang bersikap sopan, baik dan jujur dalam mempengaruhi penjual maupun pembeli dan ada juga yang bersifat tidak sopan, tidak baik dan tidak jujur, ada juga yang bersikap seolah-olah makelar tersebut

hanya sekedar menolong saja yang tidak mendapatkan apa-apa dalam mempengaruhi penjual dan pembeli. Sebab dalam bersikap tersebut, bisa mempengaruhi orang yang akan menjual maupun pembeli. Seperti kebiasaan yang dilakukan oleh para makelar yang ada di kawasan pasar loak, maka makelar sebelumnya mengetahui, bahwa penjual mempunyai barang yang akan dijual, karena apabila barang tersebut lama tidak terjual, maka barang tersebut akan turun harganya dari harga pasaran, terkecuali pada penjual tersebut mempunyai langganan tetap. Dengan demikian tetap dan makelar tidak berani untuk menawar terhadap penjual, karena makelar tersebut tahu bahwa barang tersebut tidak akan mendapatkan laba yang banyak, apabila barang tersebut dijual kembali. Lain halnya dengan penjual yang tidak mempunyai langganan tetap selagi barang-barang tersebut ada yang membutuhkan dan harganya juga sudah pantas, maka barangnya tersebut akan dijual lagi oleh makelar kepada orang yang membutuhkan, disebabkan penjual merasa khawatir jangan harga besi tua pada bulan tua pada bulan depan akan turun.

Adapun cara dalam hal mempengaruhi pembeli, makelar mengatakan pada pembeli bahwa :

"Besi itu belum karatan, dan tidak keras meskipun sudah diafkir (barang afkiran) akan tetapi kualitasnya masih bagus. Meskipun dipakai lagi barang tersebut tidak dikhawatirkan rusak".

Cara-cara tersebut diatas dalam prakteknya dilakukan oleh para makelar dikawasan pasar loak dan sekitarnya, dengan sikap baik dan sopan agar tidak menimbulkan pertentangan antara batu dengan yang lain yang disebabkan oleh sikap dan tingkah laku cara makelar dalam mempengaruhi penjual maupun pembeli.

Pada pokoknya makelar dalam mempengaruhi penjual, maupun pembeli menggunakan cara apa saja dan dengan metode apa saja dilakukan, asalkan dapat meyakinkan pada penjual maupun pembeli agar mempunyai minat yang besar untuk membeli dan penjual besi yang dipromosikan, sehingga kalau transaksi jual beli besi tua tersebut berhasil, maka makelar akan mendapatkan komisi.

ad.3. Cara menawarkan dan menetapkan harga kepada penjual dan pembeli

Para makelar di kawasan pasar loak dalam menawarkan harga besi tua kepada penjual maupun pembeli dilakukan dengan sikap ramah, selalu bermuka manis, berbicara dengan lemah lembut dan menggunakan bahasa yang cukup di mengerti oleh penjual maupun si pembeli.

Setelah makelar diserahi sepenuhnya oleh penjual, maka makelar mengajukan harga penawaran kepada pembeli, kemudian pembeli berhak menawar harga dibawahnya, sehingga terjadilah proses tawar menawar. Demikian juga antara makelar dengan pembeli, setelah pembeli menyerahkan kemauannya untuk membeli besi kepada makelar, maka makelar itu menawar harga besi tua yang diajukan oleh penjual, sehingga terjadilah proses tawar menawar antara makelar dengan penjual untuk menetapkan harga akhir.

Dalam proses penetapan harga akhir antara makelar dengan penjual inilah dalam prakteknya dilapangan ada sebagian makelar yang tidak mengikuti peraturan yang ada, yang mana ada makelar yang sengaja menggagalkan terjadinya transaksi jual beli tua dengan cara

menawarkan pembeli lain kepada penjual tersebut. Padahal penjual tersebut masih dalam proses tawar menawar dengan makelar yang lain, demikian pula terjadi pada pembeli dan makelar, dikala makelar mengadakan tawar menawar dengan makelar kemudian datang makelar lain yang menawarkan barang yang lebih murah dari harga yang ditawarkan oleh makelar yang pertama, sehingga sering terjadi bentrok antara sesama makelar itu sendiri atau dengan pembeli.

Contoh kasus : yang ada yaitu : ada pemilik besi tua dengan makelar A, dalam proses tawar menawar, pemilik barang (besi) menawarkan pada makelar A agar barang (besinya) ditimbang secara sontor tanpa dipilih, kalau tidak ditimbang sontor, maka harga barang tersebut lebih tinggi dari harga semula, sedangkan makelar menawarkan bahwa barang tersebut akan dipilih yang agak bagus sebelum ditimbang (tidak ditimbang sontor). Sebelum harga ditetapkan makelar mengadakan kesepakatan dengan pemilik barang dan meminta waktu dua hari untuk berunding dulu dengan pembeli, akan tetap dalam jangka waktu satu hari makelar B datang pada pemilik barang (besi tua) untuk

menawarkan pembeli baru kepada pemilik barang, yang mana harga-harga lebih tinggi dari harga penawar yang pertama dan mau membeli terhadap barang tersebut dengan ditimbang sontor (tanpa dipilih). Oleh karena mendapat pengaruh dari makelar B, pemilik barang menjadi ragu dan akhirnya membatalkan kesepakatannya dengan makelar A dan terjadi transaksi jual beli dengan pembeli baru yang dimakelari oleh makelar B.

Disamping melalui penjual, makelar dalam menggagalkan transaksi jual beli besi tua, ada yang melalui pembeli, dengan cara apabila seorang pembeli telah menyerahkan untuk dicarikan suatu barang dan barang tersebut sudah ditawarkan harganya, dan makelar pun mencarikannya, sebelum makelar tersebut datang dan membawa barang yang dibutuhkan oleh pembeli dan akhirnya pembeli tersebut membeli barang dari makelar kedua dengan harga yang lebih murah dari harga yang ditawarkan makelar yang pertama.

Adapula dalam prakteknya para makelar mencegat pembeli yang akan masuk kepasar loak dan biasanya mereka melakukan tawar menawar

sebelum mereka masuk kedalam Pasar Loak untuk menentukan harga, setelah harga sudah ditentukan dan transaksi sudah dilakukan kadang-kadang dari beberapa pembeli yang merasa dirugikan oleh pihak makelar disebabkan mereka tidak tahu terhadap harga umum yang ada di Pasar Loak tersebut, sehingga merasa dirugikan oleh pihak makelar. Seandainya para pembeli itu tahu terhadap harga umum (harga pasar) tentunya pembeli itu tidak akan mengalami kerugian, meskipun dia membeli barang dengan melalui makelar. Dalam hal ini peneliti hanya bisa mewawancarai enam orang pembeli yang kami temui sesudah pembeli membeli barang dari makelar. Enam orang tersebut adalah : H.Asmawi, M. Buna'i, Syukur, H. Ahmad Syukri, Ahmad Khotib, H. Mahfud.

Adapula dari beberapa pembeli yang tidak merasa rugi dengan pembelian lewat makelar meskipun makelar itu mengambil keuntungan yang banyak dari pembeli, disebabkan para pembeli itu merasa puas dengan peran serta makelar yang mencarikan barang yang diinginkan oleh pembeli dan pada waktu itu pembeli banyak tahu terhadap harga umum yang ada di Pasar Loak. (hasil

3. Penyelesaian perselisihan antara makelar dengan pembeli, makelar dengan penjual dan antara sesama makelar itu sendiri

Sebagaimana uraian terdahulu, bahwa telah terjadi kesepakatan antara makelar dengan penjual maupun dengan pembeli mengenai komisi yang diterima makelar. Akan tetapi yang namanya manusia ada saja yang mengingkari kesepakatan tersebut, sehingga timbullah perselisihan. Demikian pula di antara sesama makelar itu sendiri meskipun pembagian-pembagian komisi menurut berat-ringannya pekerjaan yang dilakukan dan pembagian dilaksanakan dengan seadil-adilnya; tetapi ada saja diantara para makelar yang kurang puas terhadap pembagian tersebut, sehingga timbul juga perselisihan.

Tentang perselisihan yang terjadi diantara para makelar, penjual dan juga pembeli oleh H. Damaji dan P.Miskan dikatakan sebagai berikut :

"Jika terjadi perselisihan, baik perselisihan antara makelar dengan penjual, antara makelar dengan pembeli atau juga sesama makelar sendiri, maka penyelesaiannya dengan cara mengadakan perundingan diantara mereka, dan sebagai penengah disini adalah orang yang anggap sudah lama (bertahun tahun) berada dilingkungan pasar loak kadang pula bisa diantara mereka sendiri yang menjadi penengah, sehingga perselisihan tersebut dapat diatasi".

Perselisihan yang terjadi antara makelar dengan penjual dalam fakta yang ada disebabkan penjual tidak dapat atau mengurangi komisi yang telah dijanjikan sebelumnya kepada makelar. Begitu juga selisih yang terjadi antara makelar dengan pembeli disebabkan pembeli mengurangi komisi yang telah disepakati bersama makelar. Selisih di antara sesama makelar sendiri terjadi karena pembagian komisi yang dirasakan ada yang kurang adil, sehingga ada salah satu pihak yang merasa dirugikan.

Selama ini dalam praktek makelar dalam jual beli besi tua dipasar loak jika terjadi perselisihan selalu dapat diatasi dengan secara kekeluargaan di antara para pihak. Dan belum pernah terjadi perselisihan yang berupa pidana, sehingga penyelesaian perselisihan tersebut tidak sampai diselesaikan didepan persidangan pengadilan negeri.