

BAB IV

PRAKTIK JUAL BELI INTAN DENGAN PERANTARA DI PASAR INTAN

MARTAPURA KABUPATEN BANJAR

A. Deskripsi Kasus Perkasus

1. Kasus I

a) Identitas Responden

Nama : HR

Pendidikan terakhir : SD

Umur : 30 tahun

Alamat : Jl. Martapura Lama Pekauman Tengah Martapura

b) Uraian Kasus

HR seorang pedagang intan, menggeluti usaha ini sekitar 10 tahun. Namun belakangan sering menjadi perantara untuk *kolektor* (orang-orang yang memerlukan intan). Hal ini ia lakukan, menurutnya karena lebih menguntungkan dan tidak memerlukan banyak modal.

Sebagai seorang perantara, harus bisa menego kepada pemilik barang untuk mendapatkan pinjaman barang dan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dari sekedar *fee*, karena pemilik barang biasanya memberi harga lebih mahal bila untuk dipinjam.

Cara yang biasa dilakukan HR untuk meminjam barang dengan alasan ada pembeli yang memesan barang kepadanya, hal ini bertujuan supaya pemilik barang

bersedia menyerahkannya. Pemilik barang menyerahkan dengan kesepakatan harga tertentu dan dengan imbalan tertentu. Seperti harga barang yang dipinjam kepada pemilik disepakati Rp.3.000.000,- dengan imbalan Rp.200.000,- apabila barang tersebut laku.

HR kemudian memasarkan barang tersebut kepada siapa saja (calon pembeli), kemudian laku terjual kepada pembeli dan disepakati dengan harga Rp 3.000.000,- kemudian HR memberi tahu pemilik, bahwa barang tersebut cuma ditawarkan calon pembeli dengan harga Rp 2.800.000,- dan meminta kepada pemilik barang untuk menurunkan harga, setelah itu pemilik barang menurunkan harga dan menyepakati sesuai permintaan perantara, padahal barang tersebut sudah laku terjual.

Setelah jual beli selesai HR meminta *fee* kepada pemilik barang senilai Rp 200.000,- sesuai perjanjian. Dengan demikian HR mendapat keuntungan sebesar Rp 400.000,- dari *fee* dan kelebihan harga barang. Menurut HR hal ini mudah dilakukan karena adanya saling kepercayaan antara perantara dan pemilik barang dan tidak ada bukti pembayaran yang dicari bahkan tidak ada bukti pembayaran (kwitansi) yang dibuat dalam jual beli tersebut.

2. Kasus II

a. Identitas Responden

Nama : AG
 Pendidikan terakhir : MTs Hidayatullah
 Umur : 35 tahun
 Alamat : Jl. Batuah Kelurahan Keraton Martapura.

b. Uraian Kasus

AG bergelut di pasar intan Martapura kurang lebih 13 tahun, karena AG tidak mempunyai modal untuk membeli barang (intan) iapun menjadi perantara antara pemilik barang dan pembeli. Oleh sebab itu ia hanya bermodal kepercayaan dari pemilik barang. Karena sering laku barang yang dipasarkannya sehingga banyak pemilik barang yang menitipkan barang kepadanya.

Menurut AG tidak banyak keuntungan yang ia peroleh dari satu barang yang dititipkan, oleh sebab itu untuk mempermudah dalam pemasaran dan mendapatkan keuntungan lebih, perlu cara tertentu yang ia lakukan, seperti menitipkan lagi barang tersebut kepada orang lain (yang memasarkan ke luar kota) walupun tanpa sepengetahuan pemilik barang dan kepada peminjam ia mengakui barang tersebut milik sendiri. Menurut AG kalau penitipan dilakukan sepengetahuan pemilik barang pada umumnya pemilik barang tidak mengizinkan.

Seperti AG mendapatkan titipan barang seharga Rp 4.000.000,- dengan perjanjian diberi imbalan *fee* sebesar Rp 200.000,- apabila barang tersebut laku. Setelah AG memasarkan kepada beberapa orang namun tidak laku, kemudian barang tersebut dititipkan kepada orang lain yang akan memasarkan ke luar kota dengan harga Rp 4.500.000,- dengan imbalan kalau barang tersebut laku maka orang yang menjualkannya akan diberi Rp 150.000.-

Setelah barang tersebut laku terjual oleh orang lain (yang memasarkan ke luar kota) AG mendapatkan keuntungan sebesar Rp 550.000,- hasil dari *fee* pemilik barang dan keuntungan dari harga barang tersebut. Hal ini mudah AG lakukan karena

adanya kepercayaan dari pemilik barang dan tidak diperlukan surat-surat tertentu dalam jual beli.

3. Kasus III

a. Identitas Responden

Nama : AD
 Umur : 30 tahun
 Pendidikan terakhir : SDN Pesayangan
 Alamat : Jl. Rel Kel. Pesayangan Martapura

b. Uraian Kasus

AD seorang pedagang intan menjalankan usaha ini sekitar 9 tahun, namun ia juga sering menjadi perantara bagi para kolektor yang memesan barang (intan) kepadanya. Biasanya ia meminjam barang dalam jangka waktu tertentu untuk dijual kepada para kolektor (pembeli).

Selama menjadi perantara berbagai macam cara untuk mendapat keuntungan dilakukan AD, menurutnya cara yang sering dipergunakan adalah meminjam barang (intan) kepada pemilik barang dengan alasan ada orang yang mencari barang, walaupun sebenarnya tidak ada yang memesan, ini ia lakukan untuk bisa menawarkan barang kepada calon pembeli (kolektor) selama barang tersebut berada di tangan AD. Kepada pembeli AD biasanya mengaku barang tersebut milik sendiri.

Selama melakukan pemasaran AD mendapatkan imbalan dengan nilai tertentu sesuai perjanjian apabila barang tersebut laku, seperti AD meminjam barang kepada pemilik dengan alasan ada kolektor yang memesan. Harga barang (intan) disepakati RP. 5.000.000 dengan perjanjian akan diberi imbalan sebesar Rp. 250.000.

Apabila barang tersebut laku dengan harga lebih, maka keuntungan tersebut untuk perantara.

Akan tetapi untuk mendapatkan untung lebih banyak AD menawarkan harga barang tersebut senilai Rp 6.000.000 agar pembeli merasa yakin terhadap kualitas barang AD selalu mengakui bahwa barang tersebut milik sendiri, hal ini dilakukan agar pembeli berminat untuk membeli dengan beranggapan harga tidak dicalo. Menurut anggapan pembeli, kalau melalui perantara harga pasti mahal dari pada membeli langsung kepada pemilik.

Dari negosiasi yang dilakukan AD hargapun disepakati senilai Rp 6.000.000,- namun harga yang sebenarnya disepakati tidak diberitahukan AD kepada pemilik barang untuk mendapatkan keuntungan lebih. Dengan demikian AD mendapat keuntungan sebanyak Rp 1.250.000,- cara seperti ini menurut AD bisa dilakukan karena barang (intan) tidak ada standar nilai tertentu, hanya berdasarkan taksiran keberanian dan dalam jual ini beli tidak diperlukan surat-surat tertentu.

4. Kasus IV

a. Identitas Responden

Nama : SP

Pendidikan terakhir : SDN Pekauman

Umur : 32 Tahun

Alamat : Jl. Martapura Lama Kelurahan Pekauman Tengah
Kabupaten Martapura

b. Uraian Kasus

SP seorang perantara (intan) yang berlokasi di pasar intan Martapura, sudah lama ia menggeluti usaha ini sekitar sepuluh tahun lamanya. SP biasanya meminjam barang dari para pedagang di pasar intan Martapura untuk dijual (dipasarkan) di sekitar pasar. Namun dengan cara ini ia hanya mendapatkan untung sedikit, karena kalau memasarkan di sekitar pasar ia tidak bisa menjual dengan harga yang tinggi.

Untuk mendapatkan untung yang lebih banyak SP berupaya memasarkan ke luar kota dengan pergi ke Balikpapan. Sebelum pergi ke luar kota SP terlebih dahulu meminjam barang (intan) kepada para pedagang (pemilik) di pasar intan Martapura.

Dalam negosiasi peminjaman barang SP dijanjikan mendapatkan *fee* dengan nilai tertentu oleh pemilik, seperti SP meminjam barang dengan nilai Rp 10.000.000,- dengan perjanjian diberi imbalan Rp 500.000,- apabila barang tersebut laku, dengan lama pinjaman 1,5 bulan. SP pergi keluar kota dengan membawa barang tersebut dan di sana ia pasarkan dengan harga Rp 11.000.000,- tetapi setelah lama ia pasarkan ternyata barang tersebut tidak laku juga, kemudian datang seseorang bermaksud meminjam barang tersebut untuk dijual ke tempat lain, karena SP belum lama kenal dengan orang tersebut, maka SP minta jaminan senilai harga barang yang dipasarkannya seharga Rp 11.000.000,- dengan lama pinjaman satu bulan, hal ini SP lakukan tanpa sepengetahuan pemilik barang.

Selama barang dipasarkan orang lain, uang jaminan tersebut digunakan SP untuk modal usaha selama 1 bulan sementara berada di sana hingga mendapatkan keuntungan sebanyak Rp 1000.000,- satu bulan kemudian peminjam barang datang dan ternyata barang yang dipasarkan tersebut tidak laku. kemudian SP

mengembalikan uang tersebut secara utuh, tetapi SP tidak memberi tahukan bahwa uang yang dititipkan telah dipakai dengan keuntungan 1 juta.

Dengan demikian dari negosiasi sebagai perantara SP mendapat untung Rp 1.000.000,- tanpa diketahui pemilik barang walaupun barang tersebut tidak laku. Cara seperti ini mudah dilakukan dalam jual beli (perantara) karena adanya saling kepercayaan dari pemilik barang terhadap perantara, walaupun tanpa surat-surat atau bukti tertulis lainnya.

5. Kasus V

a. Identitas Responden

Nama : AB

Pendidikan terakhir : SMP 2 Martapura

Umur : 29 Tahun

Alamat : Jl. Martapura Lama Kampung Keramat
Martapura

b. Uraian Kasus

AB menjalani propesi sebagai perantara berlian sejak delapan tahun yang lalu di pasar intan Martapura, dan sudah banyak mempunyai pelanggan (orang yang sering membeli berlian). Cara yang dilakukan AB adalah dengan menerima titipan uang dari pelanggan untuk dibelikan barang (berlian) dengan imbalan yang telah disepakati. Karena sudah banyak yang percaya hingga sering pelanggan menitipkan uang kepadanya.

Cara yang dilakukan AB seperti menerima titipan dari pelanggan berupa uang sebanyak Rp 5.000.000,- untuk dibelikan berlian dengan imbalan Rp 200.000 ,-

bila berhasil mencarikan barang yang di maksud. AB berusaha mencari kepada para pemilik (pembuat) barang, dan membeli barang tersebut hanya dengan harga Rp 4.500.000,- ia menyerahkan barang tersebut kepada pemesan dengan mengatakan harga barang Rp 5000.000,- dan meminta imbalan yang dijanjikan senilai Rp. 200.000,-

Dengan demikian AB mendapatkan keuntungan sebanyak Rp 700.000,- dari *fee* yang dijanjikan dan dari keuntungan barang. Propesi ini bisa ia lakukan tanpa harus mengeluarkan modal dan mudah untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dari sekedar *fee* yang dijanjikan, karena dalam jual beli ini tanpa di harus adanya bukti pembelian ataupun surat-surat lainnya.

6. kasus VI

a. Identitas Responden

Nama : NM
 Pendidikan terakhir : MTs Antasari
 Umur : 29 Tahun
 Alamat : Murung Kenanga Martapura

b. Uraian Kasus

NM seorang perantara, ia sering memasarkan intan di pasar intan Martapura dan menjalani usaha selama lima belas tahun lamanya. Cara yang NM lakukan adalah dengan menerima pesanan dari pelanggan dan mencari barang yang dimaksud ke penjual lain.

NM mendapat pesanan dari pelanggan, untuk memesan berlian. Karena barang yang dimaksud ia tidak mempunyainya, maka ia berusaha mencari barang

yang dikahendaki ke tempat lain, kemudian mendapatkan barang tersebut dan meminjamnya kepada pemilik dengan harga Rp 15.000.000,- dan perjanjian diberi *fee* oleh pemilik barang sebanyak Rp 500.000,- dan ia boleh menjual dengan harga lebih berapapun yang menjadi keuntungannya.

Kemudian NM menjual barang tersebut laku seharga Rp 18.000.000,- dengan perjanjian sewaktu pembeli memerlukan uang ia bisa mengembalikan (menjual kembali) kepada NM dengan potongan 10% dari harga tersebut.

Sebelum transaksi selesai NM memberitahu dulu kepada pemilik barang, ada yang ingin membeli dengan perjanjian sewaktu-waktu memerlukan uang akan mengembalikan barang dengan potongan harga 5% dalam jangka waktu paling lama 6 bulan selebihnya tidak bisa dikembalikan lagi. Padahal potongan harga sebenarnya antara perantara dan pembeli adalah 10%. Pemilik barang meminta kepada perantara untuk mengembalikan *fee* (Rp 500.000,-) apabila barang tersebut dikembalikan pembeli dan perantara hanya diberi Rp100.000,-

Dengan demikian NM mendapat keuntungan Rp 3.500.000,- apabila barang tersebut tidak dikembalikan pembeli. dan tetap akan mendapatkan keuntungan dari persentsi potongan harga dan *fee*, jika barang tersebut dikembalikan yaitu sebesar Rp. 1000.000,-

B. Rekapitulasi Kasus dalam Bentuk Matriks

Untuk memudahkan identifikasi data, maka penulis merekapitulasi data yang telah diuraikan dalam bentuk matriks sebagaimana pada halaman berikut

C. Analisis

Dari uraian kasus di atas tentang praktik jual beli dengan perantara, jelaslah bahwa dalam praktik tersebut ada permasalahan-permasalahan yang terdapat dalam negosiasi antara perantara terhadap pemilik barang ataupun pembeli yang tidak sesuai dengan fikih muamalah. Untuk lebih jelasnya tentang pembahasan ini akan penulis uraikan dalam bentuk kasus-perksus sebagai berikut:

- **Kasus I**

Sebelum masuk pada uraian tentang analisis terlebih dahulu penulis tegaskan bahwa perhiasan berupa berlian, intan (mentah maupun sudah dimasak) atau yang sering disebut dengan istilah barang, inilah yang menjadi objek negosiasi antara perantara dengan pemilik barang dan antara perantara dengan pembeli.

Menjadi perantara ternyata tidak mudah, terutama untuk mendapat pinjaman barang dan mendapatkan untung lebih besar. Berbagai cara dan alasan dilakukan perantara untuk mendapatkan barang (intan), karena memang tidak semua perantara mudah untuk meminjamnya dari pemilik.

Pada kasus ini untuk mendapatkan barang perantara berbohong kepada pemilik barang dengan alasan adanya calon pembeli yang memesan kepadanya, walau sebenarnya tidak ada calon pembeli yang sudah pasti memesan barang tersebut, ini bertujuan supaya ada barang yang bisa dipasarkan oleh perantara.

Tetapi untuk mendapatkan keuntungan yang lebih, negosiasi yang dilakukan perantara adalah dengan cara manipulasi harga yaitu mengatakan kepada pemilik

- **Kasus II**

Pada kasus ini perantara yang sudah mendapat kepercayaan dari banyak pemilik barang, sehingga tidak sulit baginya untuk mendapatkan barang dan banyak pemilik yang menitipkan kepadanya.

Perantara menerima titipan barang dari pemilik untuk dipasarkan (dijualkan), tetapi barang tersebut dititipkan lagi oleh perantara kepada orang lain untuk dipasarkan keluar kota dengan melebihkan harga untuk mendapatkan keuntungan lebih banyak, padahal penitipan dan melebihkan harga yang dilakukan perantara tanpa sepengetahuan (seizin) pemilik barang.

Cara yang dilakukan perantara ini bertentangan dengan syariat fiqih muamalah tentang *wakalah* yang melarang menitipkan barang tanpa seizin pemiliknya, sebagaimana diterangkan dalam “*Fathul mu’in*“ wakil tidak berhak mewakilkan lagi kepada orang lain tanpa seizin muwakkil dalam perkara-perkara yang dapat ia lakukan sendiri, karena muwakkil tidak mesti rela adanya (pentasharufan hartanya) ditangani oleh selain wakil tersebut”.³

Dapat disimpulkan. Wakalah yang dilakukan perantara tidak sah, maka keuntungan yang didapat perantara juga tidak sah (haram) karena dilakukan tanpa sepengetahuan (seizin) pemilik barang.

- **Kasus III**

Pada kasus ini alasan perantara untuk mendapatkan barang sama seperti kasus I, yaitu dengan alasan (fiktif) adanya calon pembeli yang memesan kepadanya, padahal alasan ini tidak benar. Akan tetapi selama pemasaran perantara selalu

³Ali As’ad, terjemah *Fathul Mu’in*, (Yogyakarta: Menara kudus, 1979), Jilid II, h. 261.

mengakui barang tersebut milik sendiri bukan milik orang lain (titipan), hal ini untuk meyakinkan pembeli terhadap kualitas dan harga barang yang tidak dicalo, dengan demikian perantara bisa meninggikan harga untuk mendapatkan keuntungan lebih banyak.

Ditinjau dari akibat dan dampak yang dilakukan perantara, nampak adanya manipulasi yang membuat pembeli tidak berfikir panjang tentang kualitas barang, karena beranggapan barang ini langsung dari pemilik dengan harga yang murah. Padahal kualitas barang tersebut (rendah) tidak sesuai dengan harga yang ditawarkan perantara.

Bila pembeli mengetahui hal tersebut pasti akan berfikir panjang dan mempertimbangkan tentang kualitas dan harga barang, besar kemungkinan pembeli tidak berani membeli barang dengan kualitas dan harga tersebut.

Jual beli yang lakukan perantara dan pembeli tidak sah, karena mengandung *gharar* (tipuan) yang dilakukan perantara (dalam hal ini sebagai penjual) terhadap pembeli. Padahal Islam melarang jual beli barang yang terdapat unsur penipuan karena mengakibatkan termakannya harta manusia dengan cara yang bathil sebagaimana ditegaskan dalam surah *an-Nisa* ayat 29. Sebab tujuan jual beli adalah agar kedua belah pihak sama-sama memperoleh keuntungan, pembeli mendapat keuntungan dari manfa'at barang yang dibeli dan penjual mendapat keuntungan berupa uang.

- **Kasus IV**

Dalam kasus ini, perantara tidak sulit untuk mendapatkan barang, karena perantara sudah dikenal sering memasarkan barang ke luar kota dan telah mendapatkan kepercayaan dari banyak pemilik barang.

Namun selama pemasaran di luar kota, yang sering dilakukan perantara adalah menitipkan lagi barang tersebut kepada orang lain untuk dijualkan (dipasarkan) ketempat lain apabila pemasaran yang dilakukan perantara tidak berhasil. Penitipan inipun tanpa sepengetahuan (seizin) pemilik barang.

Dalam penitipan ini perantara meminta jaminan senilai harga barang yang dititipkan. Selama masa penitipan perantara menggunakan uang jaminan untuk modal usaha hingga mendapatkan keuntungan. Penggunaan uang jaminan ini tentu saja tanpa sepengetahuan penjamin.

Dalam kasus ini berarti telah terjadi dua kali wakalah dengan objek yang sama. Wakalah pertama dilakukan pemilik barang kepada perantara . Wakalah kedua dilakukan perantara kepada orang lain tanpa sepengetahuan pemilik barang. Perantara menggunakan uang jaminan untuk untuk modal usaha dan mendapatkan untung.

Hukum Islam tidak membolehkan terjadinya dua kali wakalah tanpa sepengetahuan (seizin) pemilik barang, karena pemilik barang belum tentu ridha urusannya dikerjakan (ditasharrufkan) kepada orang lain, hal ini sebagaimana telah dijelaskan pada kasus II.

Menggunakan jaminan dalam bentuk apapuan tanpa seizin penitip (penjamin) juga dilarang dalam Islam, tidak terkecuali dalam kasus ini. Uang yang dijaminkan

penjamin hanya untuk memastikan amannya barang yang dipinjam dan tidak ada izin untuk digunakan oleh perantara.

Dalam hal ini perantara berarti telah menggunakan sesuatu yang bukan haknya. Larangan ini telah ditegaskan oleh jumhur ulama yang berpendapat bahwa *murtahin* tidak boleh menggunakan atau mengambil suatu manfaat dari jaminan (gadaian) dalam bentuk apapun, dan hal ini termasuk riba⁴.

Keuntungan yang didapat perantara dari uang ini jelas haram (tidak sah), karena wakalah yang dilakukan tanpa sepengetahuan pemilik barang dan juga tidak sah menggunakan uang jaminan yang semestinya tidak boleh digunakan.

- **Kasus V**

Pada kasus ini nampak adanya penitipan uang oleh pembeli kepada perantara. Perantara mendapatkan tugas (*wakalah*) untuk mencari barang yang dikahendaki pembeli dan mendapatkan upah dari setiap barang yang berhasil didapatkan. Dari negosiasi ini dapat dipahami seorang wakil harus melakukan tugas sesuai dengan kesepakatan dalam akad perwakilan.

Namun untuk mendapatkan untung yang lebih banyak, perantara melakukan kebohongan terhadap pembeli dengan meninggikan harga barang yang didapat, padahal barang tersebut mempunyai kualitas yang kurang bagus dan tidak sesuai dengan harganya.

Penipuan yang dilakukan perantara dapat digambarkan dengan ketidakpuasan pemesan seandainya mengetahui harga yang telah ditinggikan dan kualitas barang yang rendah. Seharusnya seorang perantara (penerima amanah) diwajibkan berlaku

⁴Lihat Hendi Suhendi, *Fikih Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), h. 108.

keuntungan yang didapat perantara dari persentasi tersebut haram, karena terdapat kecurangan (kebohongan) yang dilakukan perantara kepada pemilik barang.

Penulis menguraikan tentang hal yang menyebabkan kasus-kasus di atas bisa terjadi karena faktor-faktor sebagai berikut:

- Keinginan perantara untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dari *fee*.
- Tidak ada surat-surat khusus seperti kwitansi dalam akad jual beli (intan) yang dilakukan perantara.
- Kebiasaan saling mempercayai oleh pemilik barang kepada perantara.
- Barang yang dinegosiasikan tidak memiliki surat-surat kusus atau pun dokumen.

Dari uraian kesimpulan pada kasus-kasus di atas jelaslah bahwa muamalah yang dilakukan perantara bertentangan dengan dasar hukum Islam tentang muamalah, serta keuntungan yang didapat perantara menjadi haram (tidak sah). Tetapi bagi pemilik barang maupun pembeli tidak mendapatkan/memiliki uang maupun barang yang haram, karena keduanya tidak mengetahui kecurangan (kebohongan) yang dilakukan perantara.

Agama Islam melarang muamalah yang terdapat unsur penipuan sehingga mengakibatkan termakannya harta manusia dengan cara yang batal, begitu juga yang mengakibatkan lahirnya kebencian, perselisihan dan permusuhan di kalangan kaum muslimin. Sebab tujuan jual beli agar kedua belah pihak sama-sama memperoleh keuntungan. Pembeli mendapat keuntungan dari manfaat barang yang dibeli dan penjual mendapat keuntungan berupa uang.

Dengan demikian seharusnya muamalah itu dilakukan dengan penuh kejujuran dan keterbukaan sehingga kedua belah pihak sama-sama saling meredhai dan tidak termakannya harta orang lain dengan cara yang bathil.