

BAB III

GAMBARAN UMUM TRANSAKSI JUAL BELI BANGUNAN

A. Keadaan Masyarakat Desa Sumber Rezeki

Kita tahu bahwa pemerintah yang terendah di dalam struktur pemerintahan di negara kita adalah Desa, dalam pertumbuhannya menurut sejarah menunjukkan potensi dan kemampuan yang sangat besar bagi ketahanan nasional pada seluruh kegiatan baik di bidang ideologi, politik, ekonomi, sosial budaya dan pertahanan keamanan.

Desa Sumber Rezeki memiliki wilayah dan batas-batas yang didalamnya ada sejumlah penduduk. Desa Sumber Rezeki berada dalam wilayah kerja camat yaitu kecamatan Juai dan kabupaten Balangan. Dalam hal ini desa memiliki hak otonom yaitu berhak mengatur dan mengurus masyarakatnya sendiri, selama tidak bertentangan dengan pemerintahan di atasnya¹⁹⁹

Adapun mengenai profil dari masyarakat desa Sumber Rezeki itu sendiri terdiri dari tujuh poin yang diantaranya akan disebutkan sebagai berikut :

1. Luas Wilayah

Ditinjau dari wilayah, desa Sumber Rezeki merupakan daerah dataran pegunungan dengan luas wilayah desa adalah 144.430 Ha terdiri dari :

- a. Lahan pekarangan perkebunan : 99,4 Ha
 - 1) Irigasi Non teknis : 2 Ha
 - 2) lahan perkebunan karet : 97,400 Ha

¹⁹⁹Laporan Penyelenggaraan Pemerintah Desa (LPPD), Tahun anggaran 2010, h. 12

- b. Lahan bukan perkebunan: 45.030 Ha
 - 1) Pekarangan /bangunan : 43,010 Ha
 - 2) Jalan, sungai dan kuburan : 2,020 Ha
2. Batas Wilayah Desa Sumber Rezeki berbatasan dengan desa tetangga yaitu :
 - a. Sebelah Utara : Desa Lalayau
 - b. Sebelah Selatan : Desa Teluk Bayur dan Mungkur Uyam
 - c. Sebelah Barat : Desa Bata
 - d. Sebelah Timur : Wonorejo
3. Keadaan Geografis dan Topografi Desa
 - a. Ditinjau dari geografis, desa Sumber Rezeki merupakan daerah dataran, dengan tinggi permukaan air laut kurang lebih 337 M. Dengan permukaan tersebutlah, maka tanahnya sangat berpotensi dan produktif terutama untuk daerah perkebunan karet serta tersimpan banyak batu bara di dalamnya.
 - b. Ditinjau dari Topografi, desa sumber rezeki merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Juai Kabupaten Balangan.
4. Orbitasi (jarak dari pusat pemerintah)
 - a. Jarak ke Ibukota kecamatan : 7 km
 - b. Jarak ke Ibukota Kabupaten : 35 km
 - c. Jjarak ke Ibukota Propinsi : 275 km
 - d. Jarak ke Ibukota Negara : 967 km
 - e. Kendaraan umum ke ibukota kecamatan terdekat : Angdes

- f. Kendaraan umum ke ibukota kabupaten terdekat : Angdes
5. Jumlah Dusun/ Lingkungan, RW dan RT Desa sumber rezeki terdiri dari :
- a. Pembagian wilayah
 - 1) Jumlah RT/RW : 15/3
 - 2) Jumlah dusun : 2 (dusun enam dan tujuh)
 - b. Data profil desa
 - 1) Status : Berkembang
 - 2) Potensi : sedang
 - 3) Tipe : Tani Karet
6. Jumlah Penduduk desa sumber rezeki berjumlah 2.212 jiwa
- a. Laki-laki : 1.035 jiwa
 - b. Perempuan : 1.177 jiwa
 - c. Kepala keluarga : 562 jiwa
7. Keadaan Sosial Ekonomi dan Budaya Masyarakat
- a. Keadaan sosial masyarakat desa sumber rezeki kategori sedang, karena ditunjang dari potensi tanah perkebunan yang cukup produktif. Sehingga perkembangan warga setiap tahunnya sedang-sedang saja.
 - b. Budaya masyarakat desa sumber rezeki yang berlaku setiap harinya, menggunakan adat budaya jawa (transmigrasi) dan lokal (kerja bakti, kegotongroyongan, kerja sama sesama tetangga/lingkungan)
 - c. # Kategori penduduk desa Sumber Rezeki :

1) Penduduk menurut Agama

- a) Islam : 2.212 orang
- b) Kristen : -
- c) Hindu : -
- d) Budha : -
- e) Lain-lain : -

2) Penduduk menurut mata pencaharian

- a) Petani karet : 1.255 orang
- b) Buruh tani : 250 orang
- c) Buruh : 299 orang
- d) Pegawai Negeri : 15 orang
- e) TNI/POLRI : 2 orang
- f) Pengrajin : 15 orang
- g) Pedagang : 25 orang
- h) Peternak : 8 orang
- i) Montir : 7 orang
- j) Dokter : 3 orang
- k) Tukang kayu : 20 orang
- l) Guru : 10 orang
- m) Sopir : 30 orang
- n) Pelajar : 312 orang

- 3) Penduduk menurut pendidikan
 - a) Belum sekolah : 375 orang
 - b) Tidak tamat SD : 1.138 orang
 - c) Tamat SD : 603 orang
 - d) Tamat SLTP : 116 orang
 - e) Tamat SLTA : 143 orang
 - f) Tamat Perguruan tinggi : 45 orang

B. Jual Beli Bangunan Yang Terkena *Line* Batubara Desa Sumber Rezeki Juai Kabupaten Balangan

Sebagaimana yang tercantum dalam profil desa Sumber Rezeki, yang mayoritas penduduknya adalah petani karet, sebagai penghasil karet, sehingga penulis sebelum memaparkan pembangunan rumah-rumahan serta bagaimana tata cara penjualannya, maka penulis akan terlebih dahulu menyebutkan faktor yang menjadi alasan untuk membangun rumah-rumahan tersebut.

Menurut bapak utuh (nama samaran)²⁰⁰ umur 38 tahun warga RT/RW 14/03 saat di temui dirumahnya, beliau menyatakan bahwa jika seandainya tanah ladang/kebun tersebut tidak di bangun maka harganya akan murah karena pihak perusahaan akan membeli tanahnya saja, pihak perusahaan pun tidak membeli pepohonan karet masih produktif pada perkebunan warga, padahal mata pencaharian warga di desa tersebut adalah sebagai petani karet, kalau dahulu pepohonan karet atau

²⁰⁰ Karena orang yang bersangkutan tidak mau di sebutkan namanya, beliau adalah orang yang tahu tata cara penjualan rumah-rumahan sekaligus sebagai informan dalam jual beli. Wawancara tg12 agustus 2013.

yang lainnya yang dapat menghasilkan seperti pohon mangga, rambutan, jeruk dan yang lainnya akan di perhitungkan dalam penjualan dalam bentuk ganti rugi, namun sekarang pihak perusahaan tidak lagi membelinya, seperti yang terjadi di desa padang panjang kabupaten tanjung.

Menurut salah seorang makelar (Junari 36 Tahun) bahwa pembangunan rumah-rumahan hanya pada lahan/perkebunan yang terkena *line* batu bara saja, tindakan tersebut pun merupakan atas anjuran dari pegawai Adaro²⁰¹, dan ada juga yang sekedar ikut-ikutan, ketika melihat tetangganya membangun rumah-rumahan tersebut.²⁰²

1. Gambaran Secara Umum pembangunan rumah-rumahan

Pada mulanya tanah yang akan dibangun rumah-rumahan biasanya daerah (lahan/perkebunan/ tanah yang kosong) yang telah terdaftar/terkena *line* batu bara, yaitu melalui observasi (penjajakan awal), survey(pengamatan) serta penelitian yang dilakukan oleh pihak perusahaan Adaro, baik mereka yang datang ke lokasi atau masyarakat yang mengajukannya.

Pada waktu pendataan terhadap lahan itulah pegawai perusahaan adaro menawarkan kepada pemilik untuk membangun bangunan di tanah tersebut agar

²⁰¹ Ketika itu pegawai tersebut berkata” *kalaupun ingin dapat untung banyak buatlah rumah jebakan*”

²⁰² Wawancara pada hari minggu 4 agustus 2013.

mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda.²⁰³ Dalam hal ini nantinya pegawai tersebut menjadi makelar dalam penjualan rumahnya.

Setelah terbukti bahwa lahan/perkebunan tersebut dinyatakan terkena *line* batu bara maka pihak pemilik tanah akan mulai membangun bangunan, baik itu berbentuk rumah, kandang peternakan, atau kolam ikan.

Dalam pembangunan rumah tersebut biasanya kayu yang digunakan adalah kayu hutan yaitu kayu glondongan sebagai kerangka kemudian dilapis dengan triplek. Ada juga yang menggunakan papan, seng atau batako (kualitas rendah) untuk dinding rumah tersebut, sehingga harga yang nanti ditawarkan oleh pihak perusahaan pun bervariasi.

Bagian rumah yang dibangun biasanya tidak merata, misalnya bagian depan teras rumah berlapis keramik dengan dinding beton, dinding samping rumah dengan triplek, papan kasar, atau seng.. namun dicat sedemikian rupa sehingga terkesan rumah-rumahan tersebut seperti rumah beton yang bagus. Ada juga yang berpagar dengan besi dan bertaman seperti rumah mewah.

Sementara bagian dalam rumah tersebut tidak layak huni karena banyak tumbuh rerumputan dimana-mana, bahkan ada yang masih bertonggak kayu. Hal ini karena rumah tersebut tidak dihuni dan lantai bagian dalam tersebut hanya berlantai tanah. Karenanya masyarakat desa menamakannya dengan sebutan

²⁰³ Wawancara dengan bapak Alus nama aslinya pa ali sadikin tapi biasa dipanggil pak Alus (orang yang biasa menguruskan tentang jual beli tanah/lahan)

“Rumah Jebakan”.²⁰⁴ Selain rumah, ada juga warga yang mendirikan kandang peternakan (sapi atau unggas lainnya), kandang tersebut pun nantinya hanya sebagai pajangan, mengingat fungsinya yaitu diisi ketika tim survey datang untuk mendokumentasikan dalam bentuk gambar.²⁰⁵

Disisi lain ada sebagian warga yang membangun rumah-rumahan tersebut menggunakan kayu papan ataupun seng yang diambil dari bangunan yang telah laku dijual ke pihak perusahaan, dengan dalih bahwa kayu tersebut tidak diambil oleh pihak perusahaan, sehingga kalau dibiarkan saja nanti mubazir.

2. Tahapan/Tata cara jual beli bangunan

Setelah bangunan yang telah didirikan selesai maka tahap selanjutnya adalah pemilik tanah tersebut mengajukannya ke perusahaan melalui perantara (makelar). Dalam hal ini makelar bertugas untuk mengurus transaksi jual beli serta serah terima dokumen, Sedangkan fungsi dari seorang makelar adalah mediator dari kedua pihak (penjual dan pembeli) saat transaksi.

Selanjutnya adalah faktor menggunakan jasa atau tenaga makelar, bapak Syukur umur 38 tahun warga RT/RW 14/03 mengatakan: diantara penyebab penjual menggunakan jasa atau tenaga dari seorang Makelar adalah sebagai berikut :

²⁰⁴ Rumah Jebakan adalah istilah yang digunakan oleh warga setempat sebagai penyebutan terhadap bangunan yang di dirikan, karena bangunan tersebut dapat dikatakan tidak layak untuk di huni sebab keadaanya yang tidak sesuai dengan standar rumah yang ada. Serta rumah tersebut hanya di isi ketika pihak pensurvey datang dan mengambil gambar(foto), namun sebelumnya pihak survey telah bekerjasama dengan penjual.

²⁰⁵ Tim survey akan mengambil foto ketika lahan/perkebunan tersebut telah dinyatakan akan di beli oleh perusahaan.

- a. Mempermudah akses penjualan, karena mereka menganggap bahwa dengan adanya perantara dari dalam perusahaan akan mempermudah dalam penjualannya.²⁰⁶
- b. Menghemat waktu (efisien waktu)
- c. Ketika menggunakan tenaga makelar salah satu pihak bisa menggunakan jasa tersebut secara penuh, dimaksudkan penjual memberikan kepercayaan penuh kepada makelar.

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

Mekanismenya : calon pembeli (perusahaan Adaro) meminta kepada pegawainya untuk membeli perkebunan/lahan. Dalam hal ini pertama pegawai mencari lokasi, observasi ,survey (pada waktu itulah pegawai tersebut menawarkan kepada pemilik tanah agar mendirikan bangunan) kemudian di GPS²⁰⁷, kemudian melaporkan ke atasan perusahaan. Setelah disetujui maka kemudian pegawai²⁰⁸ tersebut menghubungi pemilik tanah dengan menyertakan rumah jebakan tersebut. Berikutnya setelah terjadinya akad yaitu pemilik tanah (penjual) menyerahkan

²⁰⁶ Warga desa yang melakukan jual beli rumah tersebut rata-rata kurang berpengalaman dalam urusan tersebut, karena rata-rata mereka bukan lulusan perguruan tinggi dan tidak biasa berurusan dengan perusahaan.

²⁰⁷ **Sistem Pemosisi Global** (bahasa Inggris: *Global Positioning System* (GPS)) adalah sistem untuk menentukan letak di permukaan bumi dengan bantuan penyelarasan (*synchronization*) sinyal satelit. Sistem ini menggunakan 24 satelit yang mengirimkan sinyal gelombang mikro ke Bumi. Sinyal ini diterima oleh alat penerima di permukaan, dan digunakan untuk menentukan letak, kecepatan, arah, dan waktu. (http://id.wikipedia.org/wiki/Sistem_Pemosisi_Global acces tgl. 26 agustus 2013)

²⁰⁸ Penulis nantinya akan menyebut pegawai tersebut dengan Makelar karena pekerjaan tersebut nanti akan diberi upah oleh penjualnya.

kepada makelar untuk menjualkan lahan serta rumah jebakan tersebut, sang makelar mendata lokasi dengan membuat dokumentasi berupa foto/gambar rumah (maka pemilik rumah biasanya berada di depan rumah tersebut agar terkesan berpenghuni/memang asli rumah tempat tinggal) kandang (pada waktu dokumentasi maka pemilik rumah membawa (sapi, ayam atau kambing) dari desa yang kemudian diletakkan di dalam kandang tersebut untuk didokumentasikan) kolam, kemudian mengukur luas rumah, tipe rumah (biasanya untuk tipe rumah dilambungkan umpamanya tipe rumah 36 menjadi tipe 42 atau sedikit lebih luas dari aslinya sehingga terjadi pembengkakan data (*mark up*)) serta harga rumah tersebut.

kemudian makelar kembali mendatangi pihak atasan/pembeli untuk melangsungkan transaksi. Makelar menyerahkan barang bukti dokumentasi untuk dinilai oleh pembeli. Dalam transaksi itu pun terjadi tawar-menawar, setelah mendapatkan harga yang disepakati selanjutnya makelar kembali untuk mengkonfirmasi ke penjual.

Setelah penawarannya jadi untuk dibeli atau terjadi kesepakatan pihak pertama (pembeli) terhadap barang dari pihak kedua (penjual) maka pihak ketiga (makelar) tadi mendapatkan upah dari pihak penjual atas jasa pekerjaannya, sedangkan bila yang terjadi sebaliknya yaitu tidak terjadi kesepakatan dalam transaksi atau gagal, maka makelar tidak mendapatkan upah. Dalam hal ini makelar adalah pihak yang menawarkan jasa tenaganya kepada penjual dan orang yang

dipercayai oleh pihak pembeli, sebagai mediator yang menjembatani kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.

3. Praktek Makelar secara rinci

Pada bagian ini untuk menjelaskan secara detail dari kinerja seorang makelar baik dalam menerima, mencarikan, dan mendapatkan lahan sampai memperoleh upah dari jasanya maka hal ini di bagi menjadi tiga tahapan yaitu :

a. *Tahap awal*, perjanjian sewa jasa makelar

Menurut salah satu makelar yang bernama bapak Alus (Ali Sadikin) umur 38 tahun warga RT/RW 14/03 bahwa *pertama* : pada tahap ini permintaan datang dari pihak pembeli yaitu dari perusahaan Adaro melalui perwakilannya, mendatangi lokasi yang akan dibeli dengan membawa dokumen luas wilayah yang akan dibelinya.

Bapak Syukur umur 38 tahun warga RT/RW 14/03 menambahkan, ada juga dari pihak perwakilan perusahaan Adaro (tim GPS; karena biasanya ada beberapa orang) yang datang bersama dengan makelar dari kampung tersebut langsung menemui pihak penjual (pemilik tanah), seraya berkata:” *pak lahan perkebunan bapak akan kami beli*” kemudian menyarankan untuk membangun rumah-rumahan “*kalau bapak mau untung lebih banyak bisa dibangun bangunan di sana*” yang nantinya dalam penjualannya akan dibantu oleh mereka” *nanti untuk penjualannya bisa kami bantu*”.²⁰⁹

²⁰⁹ Perkataan tersebut hanya kepada beberapa orang saja, namun selanjutnya kenyataan di lapangan banyak orang yang membangun rumah-rumahan tersebut

Selanjutnya peran pegawai perusahaan nantinya akan ikut serta sebagai makelar, dalam jual beli tersebut. Dan biasanya rumah-rumahan tersebut akan dinilai sesuai dengan bagus tidaknya bentuk serta bahan yang digunakan.

Berikut tabelnya:

TABEL

NO	JENIS BANGUNAN	BAHAN	HARGA PERMETER ²	KETERANGAN
1	Rumah permanen	Beton/ semen	1.000.000 – 2.000.000	Biasanya disamakan dengan bangunan perumahan.
2	Rumah non permanen	Papan/ kayu	500.000 – 1.000.000	Biasanya disamakan dengan perumahan transmigrasi atau rumah masyarakat setempat.
3	Kandang ternak	Kayu	500.000	Disamakan Kandang Peternakan pada umumnya
4	Kolam ikan		500.000	Disamakan dengan Kolam yang dapat menghasilkan ikan secara produktif.

Keterangan :

Dari tabel di atas maka dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Rumah permanen : dimaksudkan adalah rumah yang berlapis dengan semen, walaupun hanya terlihat dari depan atau sampingnya saja.

- 2) rumah bukan permanen: rumah yang dibuat dari papan, kayu, walau hanya dengan bahan yang berkualitas rendah.
- 3) kandang ternak : kandang yang hanya ada ternaknya ketika tim survey datang untuk mendokumentasikan.

Kedua : Ada juga permintaan yang datang dari penjual, ditempat yang sama bapak Alus (Ali Sadikin) umur 38 tahun warga RT/RW 14/03 mengutarakan, biasanya ketika ada pihak penjual yang ingin menjual tanah serta rumah-rumahan itu, kebanyakan dari pihak makelarlah yang mendatangi orang yang bersangkutan, tentunya mereka dipanggil oleh penjual tadi. Biasanya orang yang akan menjual mengutarakan keinginannya terlebih dahulu, 10 hari sebelum makelar mempertemukan mereka (penjual dan pembeli wakil dari Adaro), yaitu mengenai keinginan untuk menjual tanah serta bangunan.²¹⁰ Seperti Bapak H. Imus umur 58 tahun warga RT/RW 03/01 dalam mengutarakan maksudnya agar dijual/dipasarkan oleh makelar dengan perkataan sebagai berikut, *“saya mau menjual kebun dan rumah yang ada di sana seharga Rp.100.000.000, dan minta bantuannya nanti kalo laku saya beri persennya”* kemudian makelar berkata *“ya”*²¹¹ sebagai tanda bahwa makelar

²¹⁰ Wawancara bersama bapak Alus pada tanggal 9 agustus 2013

²¹¹ Nantinya besaran komisi (persenan tersebut sesuai kesepakatan makelar dan penjualnya serta nanti yang menentukan besarnya adalah makelar)

menyanggupi atau bersedia untuk bekerja (memberikan jasa pekerjaan) dalam menjualkan kebun serta rumah-rumahan yang tersebut.²¹²

- b. *Tahap kedua*, yaitu pelaksanaan kinerja makelar untuk menjualkan lahan bangunan yaitu dengan mempertemukan penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi. Pada tahap ini dimana seorang penjual dan pembeli dipertemukan oleh perantara (makelar), ketika pihak yang dipeceya (makelar) untuk menentukan harga dan sudah menawarkan lahan tersebut ke PT Adaro atau utusan dari pihak perusahaan telah menetapkan lahan yang akan dibeli,²¹³ Seperti pada tahap sebelumnya, di bagian inipun memiliki dua bagian. : *pertama*, ketika sebelum pembeli (Adaro) menentukan lahan yang akan dibeli, itu sudah ada pihak penjual yang menghubungi makelar maka, ketika ada pihak pembeli memastikan, disini makelar tinggal mempetemukan para pihak (pembeli dan penjual) untuk menemui pihak yang bersangkutan (penjual) dan melangsungkan transaksi dengan seketika melalui mediator makelar yang bersangkutan.²¹⁴ Maka menurut bapak Alus, 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. Ketika itu penjual

²¹² Biasanya makelar menentukan harga melebihi dari harga yang disepakati untuk mengambil untung lebih.

²¹³ Dalam hal ini utusan tersebut ambil bagian sebagai makelar karena ikut membantu menjualkan tanah dan rumah dalam artian agar rumah-rumahan tersebut dapat laku, dan nantinya apabila terjual biasanya akan mendapat persenan dari pemilik tanah.

²¹⁴ Wawancara dengan bapak H. Imus yang telah menjual lahan perkebunan ke PT adaro. wawancara pada tanggal 15 agustus 2013.

mengucapkan “*aku mau jual lahan beserta yang lainnya ini sekian, selanjutnya terserah sampean mau jual berapa*”, hal yang seperti inilah yang mempermudah jalannya akses seorang makelar dalam menawarkan kepada pembeli (perusahaan adaro). Dan dalam pertemuan antara keduanya (penjual dan pembeli), biasanya tidak ada proses tawar menawar lagi, dan langsung ke tempat yang akan dituju melalui orang-orang yang diutus dari perusahaan untuk transaksinya.

Berbeda halnya ketika pembeli itu datang lebih dahulu dari pada penjual, mengenai maksudnya yaitu 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 lahan serta bangunan tersebut.²¹⁵ Adapun mengenai harga itu disesuaikan dengan luas lahan serta bangunan yang didirikan tersebut.¹⁰² Dan ketika sudah ada kesepakatan maka selanjutnya adalah proses serah terima sertifikat tanah serta uang kepada pemilik tanah.

- c. *Tahap ketiga*, berakhirnya transaksi dan kewajiban bagi penyewa untuk memberikan upah atas jasa makelar. Setelah tiga tahap diatas yaitu *pertama*, perjanjian sewa makelar. *Kedua*, pelaksanaan kinerja makelar dalam

²¹⁵ Karena biasanya bangunan akan dibeli sepaket langsung dengan lahan/ kebunnya.

menjualkan lahan dan bangunan serta makelar mempertemukan penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi. Maka dalam tahap ini ada dua poin yang akan dibahas yaitu berakhirnya transaksi dan pemberian komisi atas jasa yang dilakukan makelar dalam menjualkan lahan bangunan.

- 1) berakhirnya transaksi, menurut salah satu warga RT/RW 14/03 Syukur, berakhirnya transaksi seorang makelar pada umumnya yaitu ketika seorang makelar sudah melaksanakan apa yang menjadi tanggung jawab makelar dalam upaya untuk menjualkan lahan bangunan, adapun ketentuannya sebagai berikut :
 - a) Selesai atau batal sebelum menjalankan, yaitu seorang makelar didalam menjualkan itu tidak mendapatkan kesepakatan harga sehingga tidak terjadi transaksi antara penjual dan pembeli. Hal yang demikian ini maka transaksi selesai secara sepihak.
 - b) terselesaikannya atau terpenuhinya tanggungjawab sebagai makelar jual-beli pada saat perjanjian awal dalam mendapatkan lahan bangunan, kesepakatan harga yang dicari untuk pemesan, hal ini disebutkan oleh para makelar. seorang makelar dikatakan berhasil dalam memenuhi tanggungjawabnya ketika seorang pemesan merasa puas atas pelayanannya dalam menjualkan, mempertemukan untuk transaksi, ikut aktif sebagai penengah dalam transaksi, dan berbuah atau berakhir dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli untuk dijualnya lahan bangunan

tersebut yang kemudian dilakukan penyerah terimaan sertifikat tanah dan uang dari dua belah pihak.

- 2) Upah makelar atas jasanya dalam menjualkan (agar laku) lahan bangunan, dalam masalah ini bapak H. Imus mengatakan, ketika makelar sudah menjalankan pekerjaannya yang terlebih dahulu diberikan oleh pemesan (penjual) dan pembeli sudah mendapatkan sertifikat lahan bangunan tersebut dari jasa makelar maka, hak seorang makelar adalah mendapatkan upah atas jerih payahnya dari seorang pemesan (penjual). Sedangkan bila yang terjadi adalah sebaliknya, yaitu makelar gagal atau tidak mendapatkan lahan bangunan maka, makelar itu tidak mendapatkan upah walaupun ia sudah mencari kesana kemari.

Adapun seorang makelar itu mendapatkan upah atas jasanya bapak H.Imus 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 lahan bangunan ini dengan harga Rp, 100.000.000,- (seratus juta rupiah), dan terserah anda mau jual berapa kepada pembeli”*. Yang demikian ini seorang makelar dalam menawarkan kepada pembeli (PT Adaro) biasanya lebih tinggi dari harga awal dengan maksud makelar mencari untung dalam transaksi dan sebagai upah makelar, seperti ucapan makelar terhadap pembeli (pihak adaro) *“ini lahan serta bangunan yang mau dijual dengan harga Rp, 120.000.000,-*

(*seratus dua puluh juta rupiah*) tanpa menyebutkan harga awal dari pemilik lahan bangunan tersebut. Dengan contoh ini yang seratus juta adalah harga awal penjual dengan makelar dan yang dua puluh juta adalah upah untuk makelar serta yang demikian tidak diketahui oleh pihak (pembeli) atau tidak secara transparan. Hal inilah yang berlaku dalam transaksi jual-beli tersebut.

- b) Pada saat awal tidak ada patokan harga, akan tetapi makelar langsung meminta besaran upahnya, seperti: "*kalau mau nanti saya akan uruskan tapi tiap hektarenya dapat saya minta komisi 10 juta rupiah*" dan penjual (pemilik lahan) mengatakan "*iya*".
- c) Ada juga sang makelar tersebut mengajukan harga ke PT adaro demikian "*saya mau menjual lahan bangunan 120.000.000*"²¹⁶ kemudian ketika pihak PT adaro menyetujuinya lantas kembali ke pemiliknya, kemudian makelar tersebut mengatakan bahwa si makelar akan menghargai lahan bangunan dengan harga 100.000.000 saja, tanpa memberitahu kesepakatan dari pihak perusahaan.

C. Bentuk Akad dalam Jual Beli Bangunan

Setelah pemaparan mengenai praktek seorang makelar, maka untuk selanjutnya adalah bentuk akad, menurut bapak H. Imus bentuk akad dari transaksi tersebut adalah berbentuk lisan, dan gambaran transaksi tersebut adalah sebagai

²¹⁶ Dalam hal ini biasanya makelar akan menjelaskan sifat rumah jebakan tersebut layaknya rumah penduduk setempat, hal ini dilakukan untuk meyakinkan pihak pembeli.

berikut, dua belah pihak melakukan kesepakatan, yaitu pihak makelar menyewakan jasa tenaganya kepada pihak lainnya (pembeli dan penjual) dengan uang tertentu yang telah disepakati, kemudian makelar mendapatkan upah oleh pihak penyewa atas jasa tenaga makelar. Dengan cara ketika habis masa sewa yaitu lokasi yang dimaksud sudah didapatkan. Pada bentuk pembayarannya tidak dengan menggunakan uang panjer atau uang muka, melainkan ketika selesai kesepakatan dengan diserahterimakan sertifikat lahan bangunan maka diikuti pula pembayaran dari pembeli kepada penjual, serta upah bagi makelar.

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

Dari penjual kepada makelar *“Saya akan menjual lahan bangunan, dan saya hargai Rp.100.000.000, maka tolong jualkan, 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 menjualkannya. Atau pada awalnya tidak ada patokan harga namun makelar langsung meminta besaran komisinya *“kalau mau nanti saya akan uruskan tapi tiap hektarenya dapat saya minta komisi 5 juta rupiah”* dan dijawab oleh penjual(pemiliknya) *“ya”*.

Dari pembeli (pegawai PT Adaro sebagai perantara) dengan makelar biasanya telah bekerjasama dan kalau harga telah disepakati maka pembeli akan menjawab *“ya kami beli dengan harga sekian umpamanya 120.000.000”*.tetapi adakalanya sang

makelar tidak memberitahu secara rinci kondisi rumah yang ada pada tanah yang dijual tersebut, karena biasanya dengan adanya rumah (rumah jebakan) tersebut sebagai upaya untuk melonjakkan harga agar mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda.

Proses akad disini para pelaku saat penulis mewawancarai mengatakan bahwa ketika kami²¹⁷ (makelar, penjual,), melakukan akad dalam transaksi jual beli lahan dan bangunan para pelaku memahami dari perkataan tersebut yang terkandung maksud sebagai sewa jasa tenaga guna menawarkan lahan dan bangunan tersebut.

Dari hal di atas maka bapak H. Imus menambahkan; dari perkataan antara kedua belah pihak (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 menawarkan lahan bangunan.

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 menawarkan serta penjualan lahan bangunan tersebut.

²¹⁷ Wawancara dengan bapak Alus (Ali Sadikin) dan bapak H. Imus.