

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Letak Geografis

Lokasi penelitian yang dilakukan oleh penulis terletak di Kecamatan Anjir Muara. Kecamatan Anjir Muara merupakan salah satu Kecamatan yang ada di Kabupaten Barito Kuala, Kecamatan ini berdiri seiring dengan berdirinya Barito Kuala, berdasarkan undang-undang nomor. 27 tahun 1959.

Luas kecamatan Anjir Muara ini mencapai 117,75 Km² dengan jumlah penduduk sebanyak 21.000 jiwa. Kecamatan Anjir muara yang beralamat di jalan Trans Kalimantan Km.18,800 ibu kota Kecamatan Anjir Muara Kota. Kawasan Kecamatan Anjir Muara lebih banyak di dominasi tanah persawahan seluas 8.036 dan memproduksi sebanyak 26.988 Ton dalam satu tahun, dapat dilihat dari data yang ada masyarakat di Kecamatan Anjir Muara mayoritas petani gabah.¹

Secara realitas, Kecamatan Anjir Muara sudah mulai bertransformasi menjadi lebih maju, terutama perkembangan yang dapat dilihat dari sektor pertanian yang ada di wilayah Kecamatan Anjir Muara.

2. Misi Kecamatan Anjir Muara

- a. Mewujudkan peningkatan pelayanan publik
- b. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam bidang pemerintah dan pembangunan melalui pemberdayaan masyarakat dan kerjasama para

¹ <http://baritokualakab.bps.go.id/index.php/publikasi/1100>. (28 mei 2017).

penyelenggara pemerintah di tingkat Kecamatan dan Desa.

- c. Mewujudkan penyelenggaraan pemerintah Kecamatan dan Desa yang akuntabel.

3. Batas Wilayah

Secara administrasi Anjir Muara terdiri dari 15 desa dengan luas wilayah 117,25 Km² selain itu wilayah ini juga berbatasan dengan wilayah Kecamatan Lainnya, yaitu sebagai berikut:

- a. sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Belawang
- b. sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Alalak
- c. sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Tamban
- d. sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Anjir Pasar

Kecamatan Anjir Muara adalah salah satu pemasok gabah diantara Kecamatan yang lain. Sebagian besar wilayah Kecamatan Anjir Muara merupakan lahan pertanian gabah, hal ini menyajikan berbagai potensi usaha yang dapat dikembangkan salah satunya usaha makelar pada jual beli gabah. Makelar gabah merupakan salah satu peluang usaha yang ada di Kecamatan Anjir Muara, tidak terkecuali juga di wilayah lainnya. Dalam pekerjaannya, makelar merupakan perantara antara penjual dan pembeli gabah yang memperoleh upah sesuai dengan usahanya mengedarkan atau mempromosikan gabah yang ada di Kecamatan Anjir Muara.

Seperti yang ada di wilayah Kecamatan Anjir Muara Kabupaten Barito Kuala. Makelar gabah merupakan salah satu pekerjaan bagi masyarakat di Desa Anjir Muara selain menjadi seorang petani, makelar gabah dikenal masyarakat

sebagai perantara dalam hal jual beli gabah. terkadang makelar dipilih sebagai alternatif dalam memudahkan urusan jual beli dan pihak penjual dan pembeli dalam hal ini bisa lebih mempertimbangkan sebelum sampai pada kesepakatan jual-beli.²

Dari hasil wawancara yang dilakukan penulis, maka data yang diperoleh dari informan adalah:

1. Informan I

Nama : DY

Alamat : Handil Baru Kecamatan Anjir Muara

Umur : 25 tahun

Pendidikan Terakhir : Mts Negri Anjir Muara

DY adalah salah seorang makelar gabah yang berada di Desa Handil Lama. Dia berprofesi sebagai makelar gabah sudah hampir 6 tahun. selama itu pula banyak petani yang menjual gabah hasil panen mereka dengan jumlah yang banyak. Menjadi makelar gabah bukanlah mata pencaharian utama, melainkan hanya sebagai pekerjaan sampingan. Dia juga mempunyai sawah yang setiap tahun digarap sendiri oleh DY dan terkadang setiap perayaan hari besar Islam dia juga mengisi maulid habsi di Mesjid Anjir Muara. Sebagai makelar, dia merupakan perantara antara penjual dan pembeli gabah di Desa Anjir Muara. menjadi makelar gabah menurut beliau, harus memiliki sikap yang jujur dan adil, karena menurut beliau dengan kejujuran membangun sebuah kepercayaan yang baik bagi pihak penjual dan pembeli. seperti yang dilakukannya sebelum

²Portal.baritokualakab.go.id/organisasi/kecamatan/kecamatan-anjir-muara. (12 Juli 2017).

melakukan jual beli, dia meminta gabah sebanyak 10 bulir untuk memeriksa terlebih dahulu apakah gabah tersebut baik atau tidak, dan kemudian dijelaskan kepada pembeli. setelah pembeli memeriksa gabah, lalu pembeli langsung menuju ke tempat penjual gabah dan melihat secara langsung gabah tersebut. kemudian masing-masing pihak pembeli dan penjual menetapkan kesepakatan harga secara bersama-sama. jika sudah terjadi kesepakatan harga antara penjual dan pembeli maka berlangsunglah akad jual-beli antara penjual dan pembeli gabah.

Dalam satu bulan tidak dapat ditentukan DY dapat menjadi perantara jual beli gabah, menurut DY penjual lebih banyak menjual pada saat harga gabah tinggi dan pasca musim panen gabah sudah berakhir. Jadi dalam satu bulan terkadang bisa sampai 10 orang penjual yang menggunakan jasanya sebagai makelar gabah. Di dalam membiayai kebutuhan rumah tangganya DY selain menjadi makelar, beliau juga bekerja sebagai petani gabah. Dalam kegiatan jual beli gabah DY menggunakan satuan blek. Blek adalah sebutan kaleng untuk tempat penyimpanan gabah. Volume blek itulah yang menjadi acuan mereka dalam jual beli gabah atau beras.³

Keuntungan yang didapat DY antara Rp 1.000 sampai dengan Rp 3.000 dalam satu blek atau sebanyak 20 liter gabah. tergantung jenis gabah yang dijual oleh petani. Dalam satu kali penjualan, petani bisa menjual gabahnya sebanyak 100 blek gabah. Setelah selesai transaksi jual beli gabah, DY bekerjasama dengan buruh angkut untuk mengangkut gabah yang sudah dibeli, hal ini di karenakan si

³Balittra.litbang.pertanian.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=284&Itemid=5 (28 Juli 2017).

penjual gabah berada di pedesaan dengan akses jalan yang sangat sulit dilewati mobil.

Ketika menjadi makelar gabah, DY selalu membaur dengan pembeli gabah yang baru menggunakan jasanya sebagai makelar, hal ini sudah menjadi tuntutan pekerjaan baginya dalam membangun kerjasama dengan pihak penjual dan pembeli. siapapun pembeli gabah yang menggunakan jasanya sebagai makelar pasti dilayaninya dengan sungguh-sungguh.

Menjadi makelar gabah terkadang tidak mudah, apabila ada komplain pembeli yang merasa gabahnya kurang baik karena kurang dalam hal pengolahan gabah, kadang pembeli meminta agar dicarikan gabah yang lebih baik kualitasnya. Jika gabah yang diminta pembeli tidak sesuai dengan permintaan, pembeli bisa mengganti DY dengan makelar lain. Terkadang DY membantu menjualkan gabah yang jumlahnya sedikit dari penjual.

Menurut DY pekerjaan sebagai makelar cukup untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, disamping sebagai makelar dia juga bertani yang dilakukannya setiap hari jika tidak ada pembeli gabah yang menggunakan jasanya.⁴

2. Informan II

Nama : SY
Alamat : Handil H. Ramli
Umur : 47 tahun
Pendidikan Terakhir : Mtsn Anjir Muara Lama

⁴ DY, Wawancara Pribadi di Handil H. Ramli, 20 Mei 2017.

SY merupakan salah satu makelar gabah di wilayah Handil H.Ramli, beliau menjadi makelar dari tahun 2010 sampai sekarang. Para petani gabah yang ada di wilayah Handil H. Ramli lebih banyak menggunakan jasa SY sebagai makelar yang menjual gabah mereka, Motivasi beliau menjadi makelar gabah adalah untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Menurut beliau tugas makelar gabah adalah sebagai perantara antara penjual dan pembeli dalam mempertemukan antara permintaan dan penawaran gabah. beliau menjelaskan pekerjaan selaku perantara jual beli gabah ialah menawarkan jasa dalam mencarikan penawaran gabah dari si penjual. Ketika panen gabah sudah berakhir, saat itu para petani sudah mulai menjual gabah mereka dalam jumlah yang cukup besar. Diantaranya ada yang dijual langsung tanpa melalui perantara dan adapula yang melalui perantara (makelar). SY kurang lebih memiliki 10 orang pembeli gabah yang sering menggunakan jasanya sebagai makelar, pembeli gabah biasanya berasal dari gambut, puntik, dan kapuas. Beliau bertugas untuk mencari penjual gabah dengan kualitas yang diminta oleh pembeli gabah. Jika sudah dapat, SY menghubungi pembeli serta membawa beberapa bulir gabah untuk dijelaskan. setelah pembeli setuju dengan gabahnya, lalu kegiatan jual beli langsung dilakukan di tempat penjual gabah. kualitas gabah yang sedang biasanya di karenakan musim yang kurang baik sehingga banyak gabah yang rusak dan kualitasnya kurang. Niat beliau baik dalam hal jual beli gabah, beliau membantu penjual yang menjual gabah dengan kualitas gabah yang sedang lalu di tawarkan kepada pembeli.

Upah yang didapat dari makelar gabah adalah sebesar Rp 1.000 dalam satu blek. dalam satu hari beliau bisa menjual gabah sebanyak 2000 liter atau sebanyak 100 blek, jadi upah yang didapat bisa sampai Rp 100.000 sampai Rp 200.000 dalam satu hari, pekerjaannya sebagai makelar adalah pekerjaan sampingan saja, dikarenakan pekerjaannya sebagai makelar gabah terkadang tidak setiap hari ada permintaan dari pembeli, sebaliknya tidak tentu juga adanya penawaran saat terjadinya permintaan pembeli terhadap gabah. jika ada pembeli yang ingin minta dicarikan gabah melalui beliau tetapi di wilayah beliau belum ada penjual gabah yang menawarkan, SY bekerjasama dengan makelar lain dengan cara mempromosikan makelar di wilayah lain kepada si pembeli gabah.

SY selaku makelar gabah dituntut untuk adil saat menjadi perantara antara penjual dan pembeli gabah. beliau tidak membedakan antara penjual dan pembeli saat melakukan jual beli gabah.

Sebagai makelar gabah, SY tidak pernah mendapatkan keluhan dari pembeli gabah, karena sebelum melakukan jual beli gabah dengan penjual, SY mempersilahkan pembeli untuk memeriksa gabah yang dijual petani gabah. Dalam hal ini jika sudah terjadi kesepakatan antara pembeli dan penjual gabah, SY menyerahkan keputusan kepada pembeli gabah untuk memilih. Jadi resiko setelah usai transaksi jual beli gabah ditanggung oleh pembeli, sedangkan SY hanya bertugas mencari dan menawarkan kepada penjual atas permintaan gabah dari pembeli.

SY menjalani pekerjaan makelar gabah kurang lebih 5 kali dalam satu bulan, waktu ini apabila jika di luar musim panen gabah. Selain menjadi makelar

gabah, beliau juga menjadi petani gabah meneruskan pekerjaan orang tuanya. Berkat pekerjaannya sebagai makelar gabah sekaligus petani gabah, di sini beliau mempunyai banyak mitra penjual gabah dan memiliki banyak rekan tukang angkut gabah.⁵

3. Informan III

Nama : SN
Alamat : Handil H.Ramli
Umur : 32 tahun
Pendidikan Terakhir : Man 5 Marabahan

SN merupakan makelar gabah yang bertempat di Handil H. Ramli. Beliau sudah 10 tahun menjadi makelar gabah meneruskan usaha ayahnya. Menurut beliau menjadi makelar gabah adalah di tengah-tengah atau perantara antara penjual dan pembeli serta mengambil keuntungan dari penjual gabah, Misalkan dia membeli dari penjual gabah dengan harga Rp 80.000 ribu dalam satu blek, lalu dijual kepada pembeli dengan harga Rp 82.000 dalam satu blek, jadi keuntungan yang didapat sebesar Rp 2.000 dalam satu blek.

SN selain menjadi makelar gabah, beliau juga bekerja sebagai petani gabah, pekerjaan makelar gabah hanya sebagai sampingan saja. Motivasi beliau sebagai makelar gabah adalah melanjutkan usaha dari ayahnya yang juga seorang makelar gabah. Beliau lebih banyak bergantung kepada pekerjaannya sebagai petani gabah, di karenakan bertani gabah selain bisa dijual, namun bisa diinvestasikan untuk masa yang akan datang.

⁵ SY, Wawancara Pribadi di Handil H. Ramli pada 21 Mei 2017

Pembeli gabah berasal dari berbagai daerah, diantaranya adalah seperti dari gambut, kelayan, dan pemurus. SN membeli gabah dari kampungnya Handil H.Ramli, beliau mengumpulkan gabah yang dijual oleh petani gabah pada saat sesudah panen gabah. Pada saat itu petani lebih banyak menjual gabahnya kepada beliau. Terkadang beliau bisa membeli gabah dari petani sebanyak 500 sampai 1000 blek dalam waktu satu bulan.

Menurut beliau mengetahui gabah itu baik atau tidak, yakni dengan membandingkan gabah tersebut dengan gabah kualitas baik. Beliau sudah sering membeli gabah dari penjual gabah yang ada di kampungnya.

SN menjual kepada si pembeli gabah dengan sistem kepercayaan. Pembeli gabah sudah percaya kepada SN sebagai makelar, di karenakan dari pembelian gabah yang sejak dulu dilakukannya kepada SN. Dengan sistem kepercayaan SN tidak lagi menjelaskan gabah yang dibeli kepada si pembeli gabah. Tidak hanya gabah yang berkualitas baik saja, terkadang SN juga menjual gabah dengan kualitas rendah, untuk gabah yang seperti ini beliau khusus menjelaskan kepada si pembeli. si pembeli juga dapat melakukan tawar menawar kepada SN tentang harga gabah yang dijualnya.

Profesi beliau sebagai makelar ini tergantung kepada keberadaan penjual dan pembeli gabah. Apabila sudah ada penjual gabah yang menawarkan gabahnya kepada SN, lalu beliau menghubungi pembeli gabah yang hendak membeli. Selain itu juga, terkadang si pembeli memesan terlebih dahulu gabahnya kepada SN, apabila sudah mendapat gabahnya baru dijual kepada si pembeli gabah dengan selisih harga merupakan keuntungan SN. Selisih harga didapat dari selisih antara

pembelian dan penjualan gabah. Keuntungan yang didapat SN sebanyak Rp 1.500 dalam satu blek. dalam satu bulan beliau tidak tentu menjadi makelar gabah hal ini di karenakan, di Kecamatan Anjir Muara ada beberapa orang yang menjadi makelar gabah seperti beliau.

Beliau selalu baik hati dan ramah tamah, baik kepada si pembeli maupun kepada si penjual gabah. Hal yang paling sering dilakukan makelar gabah adalah membeli dalam jumlah yang lebih banyak. tetapi tidak dengan beliau, selain dalam jumlah banyak beliau juga melayani penjual yang menjual gabah dalam jumlah sedikit. Misalkan hanya beberapa blek juga beliau layani. Beliau juga membeli gabah dengan kualitas yang sedang dari penjual. Menurut beliau dengan membeli gabah yang sedikit dan juga kualitas yang sedang, implikasinya adalah penjual gabah merasa senang dengan pelayanan beliau.

Dari segi pembeli, beliau bersikap ramah kepada pembeli yang membeli gabah kepada beliau. SN menjual gabah kepada si pembeli dengan kualitas baik dan juga sedang. namun sebelumnya, beliau juga menjelaskan terlebih dahulu kepada pembeli tentang kualitas gabah yang ditawarkannya.

Dalam pekerjaannya sebagai makelar gabah, beliau bekerjasama dengan tukang angkut gabah, yakni dengan orang-orang yang ada dikampungnya. Keuntungan yang didapat oleh tukang angkut gabah adalah Rp.500 dalam satu blek.⁶

⁶ SN, Hasil Wawancara, di Handil H.Ramli pada 22 Mei 2017.

4. Informan IV

Nama : HMD
Alamat : Handil Nyiur
Umur : 34 tahun
Pendidikan Terakhir : Mtsn Anjir Muara

HMD sudah menjadi makelar gabah dari tahun 2010 sampai sekarang, awalnya pekerjaan beliau sebagai makelar itu karena mengikuti temannya yang juga berprofesi sebagai makelar gabah. Menurut beliau menjadi makelar gabah adalah sebagai perantara dalam mencarikan penjual bagi si pembeli gabah. Jika ada pembeli, beliau membawakan contoh terlebih dahulu dari penjual beberapa biji gabah sambil dijelaskan kepada pembeli. disini terjadi tawar menawar antar sesama pembeli dan penjual gabah.

Beliau bertanggung jawab, jika ada pesanan dari pembeli yang ingin membeli gabah dengan kualitas yang baik, beliau berusaha mencari dan memeriksa gabah yang dijual oleh penjual gabah. Jika sudah menemukan gabah dengan yang sesuai dengan permintaan pembeli, beliau menawarkan kepada pembeli dengan harga yang sudah ditetapkan penjual gabah. Dengan begitu pembeli merasa yakin untuk membeli gabah dengan beliau, karena menurut beliau agar pembeli tidak lari, maka tanggung jawabnya adalah mencarikan gabah yang sesuai dengan permintaannya.

Pekerjaan beliau sebagai makelar gabah merupakan pekerjaan pokok yang sudah dijalani beliau hampir 7 tahun, sedangkan pekerjaan sampingan beliau adalah sebagai pembantu di *showroom* kendaraan. Beliau bekerja menjadi

makelar lebih sering pada bulan Juli sampai Desember, hal ini dikarenakan waktu tersebut merupakan pasca musim panen, kebiasaan para penjual lebih banyak menawarkan gabahnya kepada beliau baik dengan kualitas sedang dan kualitas yang baik. Terkadang pada musim itu juga beliau dapat menjual dari 500 sampai 600 blek dalam satu hari. Ditambah lagi pada musim itu harga gabah dalam keadaan murah, sehingga banyak pembeli yang ingin minta dicarikan gabah lewat beliau.

Motivasi beliau sebagai makelar gabah adalah memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Beliau juga bekerjasama dengan tukang angkut gabah dan makelar gabah yang lain. Ketika tidak ada penjual di daerah HMD, sedangkan ada pembeli yang ingin membeli gabah melalui HMD, beliau menawarkan kepada pembeli untuk membeli melalui rekannya sesama makelar begitu pula sebaliknya.

Pembeli gabah berasal dari berbagai wilayah, diantaranya Puntik, Kapuas, Gambut. setelah selesai transaksi jual-beli gabah, beliau memberikan nomor telpon dan menawarkan jasa pada para pembeli gabah di luar Kecamatan Anjir Muara.

Upah yang didapat beliau dari usaha makelar gabah per hari kurang lebih Rp 100.000 dalam satu kali transaksi jual-beli. namun terkadang tidak tentu dalam sehari ada pembeli yang menggunakan jasa beliau.⁷

5. Informan V

Nama : RU

Alamat : Ds. Sepakat Bersama

⁷HMD, Hasil Wawancara di Handil Nyiur pada 24 Mei 2017

Umur : 25

Pendidikan Terakhir : STKIP PGRI Banjarmasin.

RU adalah makelar gabah yang ada di wilayah Desa. Sepakat Bersama, beliau menjadi makelar gabah sudah 3 tahun. Profesi beliau selain menjadi makelar gabah adalah menjadi seorang petani gabah, Menurut beliau makelar gabah adalah perantara dalam penjualan, beliau selaku makelar menjelaskan kualitas gabah dan terkadang apabila pembeli sudah percaya bisa saja langsung membeli tanpa memeriksa terlebih dahulu gabah yang dibeli. Saat pembelian gabah, pembeli menghubungi RU untuk mencari penjual gabah, kemudian RU mencari penjual gabah dengan kualitas yang diminta oleh pembeli gabah. Bila kualitas gabah dari penjual kurang baik, makelar dan penjual bisa melakukan tawar-menawar dengan harga yang tidak jauh dari harga pasaran. Dalam pekerjaannya sebagai makelar gabah, beliau juga membantu penjual yang jumlah gabahnya yang hanya sedikit. Kemudian gabah yang sedikit digiling sampai menjadi beras. Kemudian apabila ada pesanan pembeli dari banjar biasanya beliau mengantarkan gabah yang sudah menjadi beras ke pembeli.

Takaran yang digunakan saat jual-beli gabah adalah gantang RU, takaran ini sudah menjadi kesepakatan bersama baik pembeli maupun penjual serta sudah ditetapkan oleh pemerintah. dalam satu bulan beliau membeli gabah dari penjual sebanyak empat atau lima kali transaksi jual-beli tergantung pembeli gabah yang memesan kepada beliau.

Beliau dalam kegiatan jual-beli gabah juga bekerjasama dengan tukang angkut gabah dan penggilingan gabah, jadi gabah dari pembelian langsung

dijadikan beras oleh RU, setelah menjadi beras. Kemudian diantar kepada pembeli sesuai dengan banyaknya gabah yang dibeli.

Upah yang didapat dari makelar gabah dalam satu kali transaksi jual-beli gabah adalah Rp 200.000 dan sudah dipotong upah angkut dan penggilingan gabah. Jika tidak ada pekerjaan sebagai makelar gabah, beliau biasanya bertani di sawah. Upah yang didapat dari makelar gabah dirasa sudah cukup, dikarenakan ada profesi lain sebagai petani gabah. Untuk memenuhi permintaan dari pembeli gabah, beliau memiliki rekan kerja dari penggilingan untuk menjual gabah kepada beliau. Sehingga permintaan dari pembeli gabah dapat tercukupi.⁸

6. Informan VI

Nama : US

Alamat : Desa. Sepakat Bersama

Umur : 40 tahun

Pendidikan Terakhir : Mts Negri Desa Sepakat Bersama

US merupakan makelar gabah yang berlokasi di Desa Sepakat Bersama, Awalnya pekerjaan sebagai makelar gabah beliau hanyalah untuk mengisi waktu luang disamping juga bekerja berjualan kayu bakar. Menurut beliau makelar gabah adalah sebagai perantara antar penjual dan pembeli, terkadang ada juga pembeli memesan gabah kepada beliau, sedangkan US sebagai makelar gabah mencari penjual gabah yang sudah menjadi langganan beliau. Pekerjaan sebagai makelar gabah hanya dilakukan beliau di Desa Sepakat Bersama saja. Jadi beliau tidak bekerjasama dengan tukang angkut gabah di kampungnya.

⁸RU, Wawancara Pribadi di Desa Sepakat Bersama pada 25 Mei 2017

Pembeli yang menjadi langganan US biasanya melihat langsung gabah yang ingin dibeli dari penjual gabah. Di sini pembeli dan penjual mengadakan kegiatan jual-beli, pembeli dan penjual dapat langsung melakukan tawar-menawar harga gabah. Jika sudah sepakat antara pembeli dan penjual. Seperti biasa US menakarkan gabah kedalam karung. Biasanya dalam satu blek, US mendapat upah Rp 1.000 beliau juga membantu menjualkan gabah yang sedikit dari penjual gabah.

Apabila ada keluhan dari pembeli tentang kualitas gabah yang kurang baik, beliau akan mencarikan gabah dengan kualitas yang sesuai dengan permintaan pembeli. US biasanya berjualan kayu bakar dan berjualan pestisida bagi para petani jika beliau tidak bekerja sebagai makelar.

Beliau berlaku ramah kepada pembeli dan penjual gabah, karena menurut beliau sikap yang ramah menjadikan pembeli dan penjual merasa dihargai dan senang dengan pelayanan beliau. Beliau juga melayani penjual yang menjual dalam jumlah sedikit, karena menjadi makelar gabah selain mencari penghasilan tetapi juga membantu penjual apabila gabah yang dijualnya sedikit.⁹

7. Informan VII

Nama : YN
Umur : 34 tahun
Alamat : Ds. Anjir Serapat Baru
Pendidikan Terakhir : MI Negri Anjir Muara Lama

⁹ US, Wawancara Pribadi di Desa Sepakat Bersama pada 26 Mei 2017

YN adalah makelar gabah di Desa Anjir Serapat Baru, beliau sudah menjadi makelar gabah sekitar 12 tahun. Sebelum beliau menjadi makelar gabah, sebelumnya beliau bekerja membantu ayahnya berjualan beras di daerah Banjarmasin.

Menurut beliau makelar gabah adalah orang yang menjadi penghubung antara pembeli dan penjual gabah dalam memudahkan kegiatan jual beli gabah. Beliau mempertemukan antara permintaan dan penawaran pada jual beli gabah. Biasanya pembeli yang sudah menjadi langganan beliau berasal dari Banjarmasin, Sungai Tabuk, Martapura, dan Kapuas. Pada saat beliau bekerja sebagai makelar tidak pernah ada komplain dari pembeli, karena pembeli membeli gabah dari beliau selalu kualitasnya bagus.

Pada saat ada pembeli yang hendak menggunakan jasa beliau untuk mencarikan gabah, beliau berusaha mencari penjual gabah yang ada di Desa Anjir Muara. jika sudah ada penjual beliau melihat gabah dengan meminta sample gabah dari penjual untuk diperiksa. Apabila beliau merasa bahwa kualitas gabah dari penjual sesuai dengan permintaan pembeli, beliau langsung menghubungi pembeli dan menawarkan gabah dari penjual dengan kualitas dan harga dari penjual gabah. Biasanya beliau menyuruh langsung pembeli ketempat penjual gabah dengan beliau sebagai perantaranya. Pada saat kegiatan jual-beli gabah, beliau menggunakan takaran yang sudah ditetapkan dan disepakati para penjual dan pembeli.

Beliau menjadi makelar gabah lebih sering pada bulan juli sampai desember. Hampir setiap hari dalam satu bulan pembeli selalu menggunakan jasa

beliau untuk mencarikan gabah. Beliau juga bekerjasama dengan para tukang angkut gabah apabila gabah yang dibeli jumlahnya sangat banyak.

Sikap beliau ramah kepada pembeli, baik dari pembeli yang menggunakan jasanya sebagai makelar atau dari penjual yang menawarkan gabah. ketika tidak ada penjual dari wilayah Anjir Muara, beliau mencari di daerah lain selain di tempat beliau. Upah yang didapat dari pekerjaan sebagai makelar gabah yakni biasanya Rp 1.000 per blek gabah. biasanya dalam satu hari beliau dapat 100 sampai 200 blek.

Penghasilan sebagai makelar gabah dirasakan beliau masih kurang dalam memenuhi kebutuhan hidup keluarga beliau, oleh karena itu jika tidak ada permintaan jasa dari pembeli beliau bertani di sawahnya.¹⁰

B. Analisis Data.

1. Perilaku Makelar Pada Jual Beli Gabah di Kecamatan Anjir Muara

Sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, pola bisnis secara global berkembang pesat. Tetapi Islam sebagai agama universal dan menyeluruh akan tetap memberikan solusi atas semua permasalahan yang terjadi. Justru karena itu, masalahnya adalah maukah para pelaku bisnis merujuk kepada ajaran Islam dan mengaplikasikannya dalam kehidupan nyata sehari-hari.¹¹

Islam sebagai agama yang diturunkan Allah Swt telah mengatur bagaimana berakhlak antar manusia dengan Sang Maha Pencipta. Pada intinya, di

¹⁰ YN, Wawancara Pribadi di Desa Anjir Serapat Baru pada 28 Mei 2017.

¹¹ Muhammad Dzakfar, *Agama, Etika, dan Ekonomi* (Malang: UIN Malang Press, 2007) hlm. 129.

seluruh aspek kehidupan di dunia ini ada tata cara bagaimana seharusnya berinteraksi dan bermuamalah baik dengan Allah ataupun dengan sesama makhluk ciptaannya.

Akhlah dalam pengertian sehari-hari diartikan sebagai budi pekerti, watak, tabiat. Bertolak dari pengertian bahasa di atas dimana akhlak diartikan sebagai budi pekerti, ini berarti bahwa dalam akhlak terkandung nilai baik maupun buruk. Hal ini sesuai dengan terminologi yang dikemukakan oleh Ahmad Amin bahwa akhlak (etika) ialah suatu ilmu yang menjelaskan arti baik dan buruk, menerangkan apa yang seharusnya dilakukan oleh seseorang kepada orang lain, mengarahkan tujuan yang harus dituju oleh manusia dalam perbuatan mereka dan menunjukkan jalan untuk melakukan apa yang harus diperbuat.

Keharusan setiap muslim agar berperilaku yang baik dalam setiap aktivitasnya karena perbuatan itu kelak akan dipertanggung jawabkan di hadapan Allah Swt. Ini menunjukkan bahwa segala aktivitas yang dilakukan seseorang selama hidupnya tidak akan lepas dari rekaman malaikatnya. Justru karena itu apapun profesi seorang muslim, bagaimanapun harus tunduk pada norma-norma yang telah ditetapkan oleh Allah di dalam kitab suci dan sunnah Rasulnya. Dalam kaitannya dengan bisnis, disinilah letak relasi antara agama, etika, dan ekonomi yang seyogyanya menjadi bagian dari kesadaran setiap pelaku bisnis.

Makelar merupakan salah satu bentuk pekerjaan dalam kegiatan peredaran (sirkulasi). Menurut para ekonom sirkulasi adalah transaksi yang dipakai orang untuk sirkulasi barang dan jasa. Dengan kata lain peredaran barang dagangan dan jasa melalui cara jual beli, leasing, penyewaan, perwakilan, agensi, perseroan, dan

sebagainya dari berbagai sarana transaksi dan bisnis.¹² sirkulasi dalam ekonom Islam bukanlah suatu hal yang bebas tanpa aturan, tetapi berjalan menurut peraturan yang berbeda dari sistem kapitalis maupun komunis. Kegiatan sirkulasi di dalam Islam harus memiliki nilai-nilai *rabbaniyah*. Menurut qardawi nilai-nilai *rabbaniyah* yang dimaksud seperti kejujuran, amanah, nasehat, menghindari manipulasi, bersikap adil, dan menghindari riba. Di samping itu juga mengedepankan rasa kasih sayang, menghindari monopoli, bersikap toleran, membangun ukhuwah dan tidak meninggalkan kebiasaan untuk bersedekah.¹³

Makelar biasanya disebut juga dengan pialang, makelar yakni sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan upah, baik untuk keperluan menjual atau memblekan. kegiatan makelar yang ada di Kecamatan Anjir Muara di samping bekerja untuk dirinya sendiri dalam memenuhi kebutuhan, mereka juga berperan mengedarkan gabah kepada pembeli.

Di Kecamatan Anjir Muara, masyarakat melakukan kegiatan jual beli gabah dengan menggunakan jasa makelar. Menurut masyarakat dengan menggunakan jasa makelar sebagai perantara akan semakin mudah dalam melakukan penjualan. Sedangkan bagi pembeli, dengan adanya makelar gabah membuat pembeli mudah dalam menemukan penjual gabah dengan kualitas yang baik. oleh karena itu pembeli tidak perlu susah mencari penjual gabah. sedangkan bagi makelar itu sendiri, menurut mereka makelar dapat dijadikan suatu usaha dalam kegiatan jasa yang menguntungkan.

¹²Yusuf Qardawi, *Peran Nilai dan Moral Dalam Perekonomian Islam* (Jakarta:Robbani Press, 2001) hlm. 285.

¹³ Muhammad Dzakfar, *op. cit.* hlm. 118.

kegiatan jual-beli gabah melalui perantara (makelar) dilakukan dengan tiga cara yakni:

- a. Makelar mempertemukan penjual dan pembeli gabah secara langsung ditempat penjualan gabah. Cara ini dilakukan penjual untuk memastikan secara jelas gabah sesuai dengan permintaanya dan juga secara langsung pembeli dapat melakukan tawar-menawar. Sebelum pembeli datang, makelar biasanya memberikan beberapa informasi terkait kualitas gabah kepada pembeli yang menggunakan jasa mereka sebagai perantara.
- b. Pembeli biasanya membeli dengan cara pemesanan kepada makelar. Biasanya pembeli gabah sudah mempercayakan makelar gabah untuk mencarikan gabah yang sesuai dengan kualitas yang diminta pembeli. Para pembeli menurut kebiasaan, mereka mempercayakan dari hasil pembelian yang sudah dilakukan dari makelar yang menjadi langganan mereka.
- c. Penjual menawarkan gabah kepada makelar sebelum adanya pembeli yang ingin membeli. Penjual terlebih dahulu menawarkan gabah kepada makelar dengan jumlah dan kualitas yang ditawarkan, lalu kemudian makelar mencarikan pembeli yang berminat membelinya.

Di kecamatan Anjir Muara masyarakat terkadang menjual langsung kepada pembeli gabah dengan kualitas yang masih belum diketahui oleh pembeli. Kualitas gabah yang dibeli oleh pembeli juga kadang tidak sesuai dengan permintaan pembeli gabah, hal ini disebabkan oleh gabah dengan kualitas baik di campur dengan kualitas yang kurang baik. Dengan demikian makelar biasanya di

jadikan para pembeli gabah sebagai alternatif dalam meminimalisasi resiko kecurangan dari penjual kepada pembeli gabah.

Makelar gabah bertujuan membantu masyarakat dalam melakukan transaksi jual beli gabah, lebih khususnya pembeli yang menggunakan jasanya sebagai perantara dalam melakukan jual beli gabah. kegiatannya sebagai makelar gabah, menjadi tanggung jawab yang besar kepada calon pembeli gabah. pekerjaan mereka yakni memastikan gabah yang berkualitas baik dan yang tidak baik. apabila gabah yang ditawarkan penjual kepada makelar gabah tidak sesuai dengan permintaan pembeli, para makelar bisa menawar untuk harga dan juga mencari gabah yang ditawarkan oleh penjual yang lain. untuk pekerjaan sebagai makelar gabah, mereka dituntut agar berperilaku jujur kepada pembeli. selain itu pula pembeli biasanya meminta informasi dari makelar gabah tentang pasaran harga gabah yang ada di Kecamatan Anjir Muara.

Menjadi makelar biasanya dilakukan pada saat setelah musim panen gabah sudah selesai. Mereka bekerja jika sudah ada permintaan dari pembeli yang ingin membeli gabah. biasanya pembeli berasal dari berbagai macam wilayah diantaranya Banjarmasin, Kapuas dan Puntik. Ketika selesai musim panen gabah, intensitas pekerjaan mereka sebagai makelar gabah sangat sering dilakukan ketika musim panen selesai. Mereka mencari gabah tidak hanya di wilayah Kecamatan Anjir saja, tetapi juga di wilayah Kecamatan yang lain.

Pekerjaan sebagai makelar harus memiliki kemampuan dalam berkomunikasi dengan baik. Di dalam pekerjaannya makelar harus pandai dalam meyakinkan pembeli dan berusaha memperbanyak kontak atau rekan penjual

gabah yang mau menjual gabah melalui mereka. Sikap yang baik dan apa adanya kepada penjual dan pembeli gabah dilakukan oleh makelar agar pembeli dan penjual tidak lari atau mencari jasa makelar yang lain.

Perilaku makelar dapat terlihat ketika mereka bekerja menjadi perantara antara penjual dan pembeli. terutama dalam berlaku jujur, dalam hal ini kejujuran merupakan perbuatan yang dapat mempengaruhi kebaikan kehidupan pribadi dan pekerjaan mereka sebagai makelar gabah. mereka dituntut untuk berlaku transparan terhadap pembeli gabah yang hendak membeli gabah melalui makelar.

Mereka bekerja sebagai makelar untuk mencari kebutuhan hidup sehari-hari mengambil upah dari pembeli yang menggunakan jasa mereka. Manifestasi selain untuk memenuhi kebutuhan hidup, mereka juga membantu penjual yang menjualkan gabah dengan kualitas gabah yang kurang baik. dari sikap toleransi seperti ini mereka mendapat kepercayaan dari penjual gabah untuk bekerja-sama dengan makelar.

2. Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap perilaku makelar gabah pada jual beli gabah di Kecamatan Anjir Muara

Seorang pengusaha dalam pandangan etika Islam bukan sekedar mencari keuntungan, melainkan juga keberkahan yaitu kemantapan dari usaha itu dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridai oleh Allah swt. Ini berarti yang harus diraih oleh seorang pengusaha dalam melakukan bisnis tidak sebatas keuntungan materi, tetapi yang penting lagi keuntungan spiritual.

Islam adalah agama yang lengkap yang mengatur semua bidang aktivitas kehidupan manusia. Apa saja hal dalam kehidupan tak terlepas dari kontrol aturan-aturan Islam. Termasuk juga dunia bisnis, Islam memiliki serangkaian etika dalam berbisnis. Etika bisnis menurut Islam diperlukan dengan pertimbangan bahwa hak dan kepentingan manusia dapat dilindungi dan hak masing-masing individu dapat diterima dengan cara yang sebaik-baiknya. Semua aturan tentang etika bisnis termuat dalam Al-Qur'an dan juga praktik yang pernah dicontohkan oleh Nabi Muhammad Saw.

Prinsip etika bisnis juga sangat berperan penting terhadap keberhasilan bisnis, hal ini terbukti oleh penerapan prinsip etika bisnis Islam dalam keseharian makelar gabah yang mengedepankan prinsip etika bisnis Islam:

1. Ikhlas (niat)

Niat merupakan spirit, biji dan tiang amal. Keabsahan dan tidaknya sebuah amal tergantung pada sah dan tidaknya niat. Amal tidak dianggap absah kecuali didahului dengan niat. Kualitas amal seorang pebisnis tergantung kualitas niatnya. Amal tersebut tidak hanya terfokus pada ibadah, akan tetapi juga meliputi muamalah dan lainnya, seperti tradisi amal-amal yang boleh dilakukan yang bisa dilakukan dengan niat menjadi ibadah dan bentuk pendekatan diri kepada Allah.¹⁴

Seperti informan IV dan VII yang hanya menanamkan niat untuk bekerja dan mencari rezeki saja. Informan IV dan VII lebih memilih untuk menjual gabah dengan jumlah banyak, karena keuntungan yang didapat dari hasil penjualan gabah dengan jumlah banyak jadi semakin banyak pula upah yang didapat.

¹⁴Asyraf Muhammad Dawabah, *Meneladani Keunggulan Bisnis Rasulullah*, (semarang: Pustaka Nuun, 2008) hlm. 18.

Sedangkan selain niat bekerja, mereka memiliki niat yang baik, beberapa informan ikhlas membantu penjual gabah dengan jumlah gabah yang sedikit. Selain itu pula dengan menjual gabah yang sedikit, penjual merasa dihargai dan senang dengan pelayanan dari informan I, II, III, V, dan VI. Jadi niat mereka sebagai makelar yakni untuk mempermudah dalam jual beli. hal ini dilakukan apabila para penjual yang menawarkan gabah dengan jumlah yang sedikit kepada pembeli, beberapa makelar menerima kelemahan dari gabah yang dijual oleh penjual gabah.

2. Berlaku Jujur

Jujur dapat diartikan adanya kesesuaian antara apa yang disampaikan dengan apa yang dilakukan. Kejujuran juga memiliki arti kecocokan dengan kenyataan atau fakta yang ada. Lawan kata dari kejujuran adalah dusta. Dusta adalah apa yang diucapkan dan diperbuat tidak sesuai dengan apa yang dibatinya dan tidak sesuai dengan kenyataannya.

Rasulullah Saw selalu menganjurkan umatnya untuk selalu jujur, karena kejujuran merupakan akhlak mulia yang akan membawa manusia kepada kebajikan dan kemanfaatan dunia dan akhirat. Jujur merupakan sifat terpuji. Allah menghormati orang-orang yang mempunyai kejujuran dan menjanjikan balasan yang berlimpah baik di dunia maupun akhirat.¹⁵

Jujur merupakan sifat utama dan etika Islam yang luhur. Jujur merupakan motivator yang abadi dalam budi pekerti dan perilaku seorang muslim sebagai salah satu sarana untuk memperbaiki amalnya, menghapus dosa-dosanya, dan

¹⁵Srijanti Dkk, *Etika Membangun Masyarakat Islam Modern* (Jakarta: Graha Ilmu, 2009) hlm. 89-90.

sarana untuk bisa masuk ke surga. Allah Swt berfirman di dalam Q.s al-Ahzab/33: 70.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَقُولُوْا قَوْلًا سَدِيْدًا

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kalian kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar.”¹⁶

Di antara bentuk kejujuran adalah, seorang bisnis harus komitmen dalam jual-belinya dengan berlaku terus terang dan transparan untuk melahirkan ketentraman dalam hati, hingga Allah memberikan keberkahan dalam muamalahnya, dan derajatnya di surga ke derajat para nabi, orang-orang yang jujur dan orang-orang yang mati syahid.

Bentuk kejujuran yang lain adalah, pebisnis dalam memasarkan barang dagangannya harus dijauhkan dari iklan yang licik dan sumpah palsu atau memberikan informasi yang salah tentang barang dagangannya untuk menipu pembeli.¹⁷

Semua informan dalam bekerja sebagai makelar menjelaskan dengan jujur kepada pembeli gabah tentang kualitas gabah yang akan dibeli. Karena dengan berlaku jujur menurut para makelar sangat penting dalam membangun kepercayaan para pembeli gabah. Namun jika ada makelar gabah yang biasanya tidak jujur dan tidak dipercaya oleh pembeli akibatnya pembeli beralih mencari makelar gabah yang bisa dipercayai pembeli.

¹⁶Kementrian Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah* (Jakarta: Pustaka Jaya Ilmu, 2013) hlm. 427.

¹⁷Asyraf Muhammad Dawabah, *op. cit.* hlm 58-59.

Semua informan menjelaskan kualitas gabah kepada pembeli, yakni dengan cara meminta contoh gabah dari penjual. Menjelaskan kepada pembeli merupakan bagian dari pekerjaan sebagai makelar gabah. Terkadang ada juga makelar yang mencampur gabah dengan kualitas berbeda, seperti yang dilakukan informan III ketika ada pembeli yang memesan gabah, beliau mencarikan gabah dan membeli di kampungnya, lalu kemudian beliau menjual kepada pembeli yang memesan gabah tersebut. Sebelum gabah yang di jual kepada pembeli itu dicampur dengan gabah yang kualitasnya berbeda, beliau menawarkan kepada pembeli apakah gabah itu dicampur atau tidak. Jika dicampur, harganya bisa lebih murah dibanding dengan kualitas yang aslinya. Gabah yang dicampur jumlahnya tidak terlalu banyak supaya tidak mengubah kualitas aslinya. Pembeli gabah biasanya menjual lagi, tapi dalam bentuk beras ke toko beras yang sudah menjadi langganannya.

Kegiatan jual beli ini termasuk tindakan yang dilarang dalam Islam, yakni adanya unsur pemalsuan. Dalam hal ini Islam melarang umatnya melakukan pemalsuan, penipuan dan pengkhianatan, karena tiga tindakan tersebut dapat memudharatkan orang lain. perilaku seperti itu bertentangan dengan fitrah manusia yang benar dan jiwa yang cerdas.

Walaupun informan III berlaku jujur, namun tindakan mencampurkan gabah yang berbeda kualitas itu sama halnya dengan pemalsuan yang jelas di larang dalam Islam. Jika gabah itu sudah menjadi beras dan bercampur, gabah yang berbeda kualitas ini akan sulit untuk membedakannya.

3. Amanah (bertanggung jawab)

Islam mewajibkan pebisnis untuk mempunyai sikap amanah terhadap dirinya sendiri dan orang lain, dia tidak boleh meremehkan hak orang yang meremehkan hak orang yang memberikan amanah. Karena amanah merupakan tanggung jawab besar yang lebih berat dari keseluruhan yang ada di dunia ini.¹⁸

Allah Swt telah berfirman di dalam Q.S al-Ahzab/33: 72.

إِنَّا عَرَضْنَا الْأَمَانَةَ عَلَى السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَالْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَنْ تَحْمِلَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا الْإِنْسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا جَهُولًا

“Sesungguhnya kami telah mengemukakan amanat kepada langit, bumi dan gunung-gunung, maka semuanya enggan untuk memikul amanat itu dan khawatir akan mengkhianatinya dan dipikullah amanat itu oleh manusia. Sesungguhnya manusia itu amat zalim dan amat bodoh”.¹⁹

Semua informan sebagai makelar memiliki sikap bertanggung jawab.

Dalam hal jual beli gabah para informan tersebut bertanggung jawab dalam menjamin kualitas gabah yang dibeli oleh pembeli gabah. Bahkan dengan sikap bertanggung jawab para makelar menjadi kepercayaan pembeli. Para makelar gabah menjelaskan secara jelas kepada setiap pembeli. Sikap makelar yang memiliki sikap tanggung jawab kepada pembeli berimplikasi kepada kepercayaan pembeli gabah.

Tanggung jawab para makelar yang ada di Kecamatan Anjir Muara pada transaksi jual beli gabah di antaranya seperti:

- a. Mencari penjual gabah dengan kualitas gabah yang baik.

¹⁸*Ibid.*, hlm. 65.

¹⁹Kementrian Agama Republik Indonesia, *op. cit.*, hlm. 427.

- b. Menjamin kualitas gabah yang ditawarkan kepada pembeli sudah baik.
- c. Menakarkan gabah pembeli atau menyiapkan karung gabah.
- d. Melakukan tawar menawar atas harga gabah yang dijual.

Sikap bertanggung jawab dalam menjamin gabah yang di tawarkan berkualitas baik dilakukan para makelar gabah untuk membuat pembeli percaya dengan jasa mereka. Alasan mereka bertanggung jawab yakni supaya pembeli gabah yang sudah menggunakan jasa mereka merasa senang untuk menggunakan jasa mereka.

4. Berbuat Adil

Keadilan diartikan sebagai sikap berpihak pada yang benar, tidak memihak salah satunya, dan tidak berat sebelah. Dengan kata lain, yang dimaksud adil disini ialah memberikan hak kepada yang berhak tanpa membeda-bedakan antara orang yang berhak itu dan melakukan tindakan kepada orang yang salah sesuai dengan kejahatannya dan kelalaiannya, tanpa mempersukarnya atau bersikap pilih kasih. Seperti dalam Q.S an-Nahl/16: 90.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ
وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۚ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

“sesungguhnya Allah menyuruh kamu berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu mendapat pelajaran”.²⁰

²⁰*Ibid.*, hlm. 277.

Prinsip keadilan menuntut agar setiap orang dalam kegiatan bisnis diperlakukan sesuai dengan hak dan kewajibannya masing-masing. Keadilan menuntut agar tidak ada pihak yang dirugikan hak dan kepentingannya.²¹

Semua informan menyikapi pembeli dan penjual secara adil ketika melakukan kegiatan jual beli gabah. mereka tidak membedakan antara penjual dan pembeli gabah. sikap adil ini tujuannya untuk menjaga keperluan dari penjual dan pembeli terpenuhi tanpa ada salah satu yang dirugikan. Semua informan pada saat kegiatan jual beli gabah menggunakan takaran RU. takaran ini sudah menjadi standar takaran gabah yang dikeluarkan oleh pemerintah dan sudah banyak dipakai saat transaksi jual beli gabah di Kecamatan Anjir Muara. pada saat kegiatan jual beli gabah pembeli dan penjual gabah sudah sepakat dalam menjadikan gantang RU sebagai takaran pada jual beli gabah.

Menurut mereka penjual dan pembeli sudah menjadi langganan merasa tidak dirugikan satu sama lain. Pembeli mendapatkan kualitas gabah yang sesuai dengan permintaannya dan penjual mendapatkan harga yang sesuai dengan penawarannya.

5. Bekerja Keras

Kerja dalam pengertian luas adalah semua bentuk usaha yang dilakukan manusia, baik dalam hal materi atau nonmateri, intelektual atau fisik, maupun hal-hal yang berkaitan dengan masalah keduniaan atau akhirat. Adapun pengertian kerja secara khusus adalah setiap potensi yang dikeluarkan oleh manusia untuk

²¹Muhaimin, *Perbandingan Praktik Etika Bisnis Etnis Cina & Pebisnis Lokal*, (Banjarmasin: Antasari Press, 2007) hlm. 24.

memenuhi tuntutan hidupnya berupa makanan, pakaian, tempat tinggal dan peningkatan taraf hidupnya.²²

Islam meminta pengikutnya agar cinta bekerja serta menghargai pekerjaan sebagai kewajiban dalam kehidupan. Kerja keras dapat di artikan sebagai bekerja dengan penuh semangat atau penuh motivasi. Manusia merupakan ciptaan Allah yang sempurna, manusia diberikan tubuh yang sempurna lengkap dengan indranya serta kemampuan berpikir. Oleh sebab itu sudah selayaknya umat Islam memacu diri untuk berbuat yang terbaik dalam hidupnya, yang bermanfaat di dunia dan bermakna di akhirat.²³

Informan masing-masing mereka bekerja keras dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Pada bulan sebelum musim panen gabah, banyak dari mereka bertani di sawah. Lalu pada bulan sesudah musim panen gabah, mereka lebih sering bekerja menjadi makelar gabah. meski tidak setiap hari setelah musim panen mereka menjadi makelar gabah, akan tetapi dalam satu hari mereka bisa mengedarkan gabah ke pembeli dari 100 sampai 1000 blek dalam satu hari.

Informan I, II, III, V, VI, dan VII menjadikan pekerjaan bertani sebagai pekerjaan pokok untuk memenuhi kebutuhan hidup. Pekerjaan sebagai makelar lebih banyak dilakukan secara musiman, setelahnya mereka bekerja sebagai petani.

²²Abdul Aziz Al-Khayat, *Etika Bekerja Dalam Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1994) hlm. 13-22.

²³Srijanti Dkk, *op. cit.* hlm. 149.

6. Bekerjasama

Bekerjasama dapat diartikan bahwa melakukan kegiatan dalam rangka mencapai tujuan bersama-sama dengan orang lain atau beberapa orang lain. Pada saat ini dapat sangat disadari bahwa setiap manusia mempunyai kemampuan yang terbatas baik dalam pengetahuan, keterampilan dan tingkah lakunya.

Semua informan bekerjasama dengan tukang angkut gabah, kecuali informan VI yang hanya menjual gabah dari Desa beliau saja, beliau tidak mencari penjual gabah di wilayah lainnya. Sedangkan informan I, II, III, IV, VI dan VII semua bekerjasama dengan tukang angkut gabah. apabila sudah selesai transaksi jual-beli gabah, beliau bekerjasama dengan tukang angkut gabah untuk mengangkut gabah yang sudah dibeli. Terkadang jalan menuju ke rumah penjual jauh di dalam pedesaan jadi perlu kerjasama dengan para tukang angkut gabah.

Informan II dan IV selain bekerjasama dengan tukang angkut gabah, beliau juga bekerjasama dengan sesama makelar gabah, beliau menawarkan kepada pembeli untuk membeli melalui rekan beliau sebagai makelar begitu pula sebaliknya.

Sedangkan informan V bekerjasama dengan pihak penggilingan gabah yang secara khusus menggiling gabah hasil dari pembelian. Ketika pembeli sudah membeli gabahnya melalui beliau selaku makelar, biasanya pembeli meminta langsung gabahnya digiling untuk dapat menjadi beras kepada beliau. Setelah gabah sudah menjadi beras barulah bisa diantarkan. Pembagian upah sudah ditetapkan oleh pembeli sesudah transaksi jual beli gabah.

7. Murah Hati

Murah hati yang dimaksud dalam hal ini adalah murah hati dalam jual beli. seperti bersikap ramah tamah, sopan santun, murah senyum, suka mengalah, namun tetap penuh tanggung jawab.²⁴

Semua informan memiliki sikap yang ramah kepada pembeli dan penjual gabah. Seperti yang dilakukan oleh informan III, V, dan VI, mereka dengan senang hati menjualkan gabah dengan jumlah yang sedikit kepada pembeli.

8. Sederhana

Sederhana berarti membebaskan segala ikatan yang tidak diperlukan. Berbeda dengan kemiskinan, kesederhanaan itu merupakan suatu pilihan, keputusan untuk menjalani hidup yang berfokus pada apa yang benar-benar berarti.

Semua informan sebagai makelar gabah bersikap biasa dan hidup sederhana. Apabila tidak ada pembeli yang menggunakan jasa mereka sebagai makelar, mereka bekerja dengan menjadi petani gabah. menjadi makelar gabah yang banyak bekerja pada saat selesai musim panen gabah. mereka tidak terlalu mengejar keuntungan duniawi, mereka hanya mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari.²⁵

²⁴ Muhaimin, *Perbandingan Praktek Etika Bisnis Etnis Cina dan Pebisnis Lokal* (Banjarmasin: Antasari Press, 2007) hlm. 62.

²⁵ Motifmusama.blogspot.co.id/2015/04/pengertian-hidup-sederhana-html?m=1. (13 Juli 2017)