

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

Penelitian dilakukan di suatu usaha dagang yang bergerak dibidang perlengkapan rumah tangga. Lokasi usaha UD. Manik Renggo berada di Jln. Tanjung No.114 Desa Serut Kecamatan Boyolangu. Letak usaha ini kurang strategis karena tempatnya itu bukan di tepi jalan raya melainkan di tepi jalan desa yang sempit. Tempat usahanya juga tidak besar hanya berupa rumah sederhana dengan latar atau teras untuk penyimpanan kayu. Di daerah serut tidak begitu banyak yang mempunyai usaha mebel UD. Manik Renggo awalnya sebagai satu-satunya usaha mebel di daerah Serut tapi dengan berjalannya waktu mulai ada membuka usaha mebel.

Karena penduduk sekitar jarang yang bermata pencaharian sebagai pengrajin kayu, penduduk sekitar lebih memilih menjadi kuli bangunan atau menjadi pengusaha di bidang lain. UD. Manik Renggo ini dimulai dari sang pemilik berjualan kayu dari rumah ke rumah. Pemilik menawarkan kayunya dari satu pengrajin ke pengrajin lain, awalnya pembeli hanya membeli kayu yang memiliki kualitas baik saja akhirnya kayu yang kualitasnya kurang baik hanya menumpuk dan tidak laku dijual.

Dengan keadaan seperti ini pemilik merasa rugi karena hasil penjualannya tidak sebanding dengan pengeluaran untuk modal. Karena merasa rugi akhirnya kayu afkir atau kayu yang kualitasnya kurang

dijadikan barang mebel oleh si pemilik, dijadikan kursi, meja, lemari dan pintu.

Untuk mempermudah usahanya pemilik mendaftarkan ijin usahanya di tahun 2008, nama dari usaha ini sendiri memiliki arti yaitu Manik yang berarti barang antik atau barang yang memiliki nilai seni dan Renggo yang berarti Harga atau hargailah kalau bahasa jawannya Reganono, jadi kita harus menghargai barang antik atau suatu barang apapun itu.

Pemilik memilih usaha ini karena barang yang dijadikan dagangan bukanlah barang yang cepat busuk dan didaerah tempat usaha ini didirikan dulunya tidak ada pesaingnya. Pemilik awalnya mendapatkan modal dari uang tabungannya sendiri dan untuk memajukan usahanya pemilik melakukan pinjaman ke bank untuk menambah modal. Dari dulu sampai sekarang cara pemasaran usaha ini hanyalah lewat mulut ke mulut, jadi pembeli datang karena dengar atau diberitahu oleh pelanggan yang pernah membeli di tempat ini karena pelanggan itu puas dan akhirnya pelanggan itu memberitahu orang lain. UD. Manik Renggo saat ini memiliki 3 karyawan dan 1 sopir untuk mengantarkan pesanan.

UD ini tidak hanya menjual barang dan kayu saja tapi juga menawarkan jasa pemasangan mebel. Misalnya ada yang pesan pintu atau jendela pemesan bisa sekalian meminta diantar dan dipasang sekalian tapi jasa pemasangan harus menambah uang pengganti jasa.

UD. Manik Renggo memiliki produk misalnya meja, kursi, kitchen set, jendela, almari dan kayu utuh yang masih belum dibentuk menjadi

kerajinan. Semua produk tidak dipajang di tempat usaha, yang dipajang itu kadang pesanan yang tidak diambil atau pesanan yang sudah di buat tapi dibatalkan. Pesanan yang sudah terlanjur ada tapi tidak jadi dipesan maka akan dijual kembali dengan harga murah.

Tidak semua barang yang gagal dikirim itu di jual murah, jika barang itu kualitas nomor satu maka akan tetap dijual dengan harga normal. Pemilik awalnya mendapatkan modal dari uang tabungannya sendiri dan untuk memajukan usahanya pemilik melakukan pinjaman ke bank untuk menambah modal. Pemilik mendapatkan pasokan bukan pada satu pemasok, biasanya pemilik mendapatkan pasokan dari petani kayu yang sudah berlangganan.

B. Paparan Data dan Temuan Penelitian

UD.Manik Renggo ialah usaha dagang yang bergerak dibidang perlengkapan rumah tangga yang terbuat dari kayu, seperti lemari, kursi, meja, pintu, tempat tidur, jendela. Lokasi keberadaan usaha dagang ini terletak di desa kecil yang pemukimannya lumayan padat. Awal berdirinya usaha ini adalah satu-satunya usaha yang menjual kayu, meskipun cara jualnya bukan dengan kayu dipajang seperti berjualan lainnya tapi dengan cara menawarkan dari rumah-kerumah. Seperti yang dikatakan oleh pemilik UD tersebut :

Aku awale dodolan kayu iki carane lekku dodolan tak iderne, tak iderne ki ngene aku moro nek gene pengrajin kayu, aku omong nek gene bose “iki aku enek kayu apik-apik, piye sampeyan butuh kayu opo ora? Lek butuh tak dudohi contone kayune!”. Dadi aku iki bendino mubeng nek panggon kerajinan siji-siji, kadang ora perlu mubeng enek seng moro dewe. (Saya awal berjualan kayu itu dengan

cara berjualan keliling, saya keliling tempat pembuatan kerajinan kayu saya datang, kemudian saya berbicara dengan bosnya “ ini saya ada kayu yang bagus-bagus, bagaimana kamu membutuhkan kayu atau tidak? Kalau membutuhkan saya kasih tau contoh kayunya!”. Jadi saya setiap hari keliling ketempat kerajinan satu-satu, terkadang saya tidak keliling tapi ada orang yang langsung datang menemui saya.)¹

Kenapa caranya berjualan seperti itu? Karena yang bisa dilakukan pada saat itu adalah dengan cara yang seperti itu, sebab pada saat itu pemilik masih mencoba merintis usahanya jadi benar-benar dimulai dari nol. Seiring berjalannya waktu pemilik mulai jarang berkeliling dan para pembeli sendiri yang mendatangnya untuk membeli kayu jualannya. Kayu yang diperoleh pemilik berasal dari petani kayu langsung karena jika mengambil dari perhutani harus melalui beberapa persyaratan yang rumit, ada perbandingan membeli dari pemilik/petani langsung dengan membeli dari perhutani. Persyaratan membeli kayu dari perhutani:

- 1) Pembelian kayu online Perum Perhutani dapat dilakukan setiap hari mulai pukul 06.00 s/d 23.00 WIB sedangkan pelayanan pengambilan dilakukan pada saat jam kerja.
- 2) Sebelum mengajukan pembelian kayu online Perum Perhutani, pembeli wajib melakukan registrasi baik untuk pembelian kayu retail, pembelian kontrak, maupun lelang.
- 3) Regristasi tipe pembeli perseorangan data yang perlu diisikan pada saat registrasi terdiri dari: Nama lengkap, Email (tanpa huruf KAPITAL), Tanggal Lahir, No Telepone, No KTP, No NPWP (tidak wajib). Pembeli perseorangan wajib melakukan

¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Wiji selaku pemilik UD. Manik Renggo

upload Foto KTP dan NPWP (jika ada) ke sistem pembelian kayu online Perum Perhutani.

- 4) Regristasi tipe pembeli perusahaan data yang perlu diisikan pada saat registrasi terdiri dari: Nama Lengkap, Email (tanpa huruf KAPITAL), Tanggal Lahir, No Telepone, No KTP, No NPWP, Nama Perusahaan, Jabatan (owner/penerima kuasa), No SIUP, No IUIPHHK. Pembeli perusahaan wajib melakukan upload KTP (pemilik perusahaan atau penerima kuasa), NPWP Perusahaan, SIUP, IUIPHHK, dan kartu GANIS ke sistem pembelian kayu online Perum Perhutani.(Untuk Perusahaan yang tidak untuk mengajukan Kontrak Penjualan Online Toko Perhutani IUPHHK bisa diganti TDP). Setiap dokumen yang di unggah harus di isi masa berlakunya.
- 5) Pembeli yang sudah sukses melakukan registrasi akan menerima notifikasi username dan password lewat email dan atau sms.
- 6) Registrasi akan di verifikasi dan divalidasi Admin Penjualan Online Toko Perhutani maksimal 1 x 24 jam.
- 7) Untuk keamanan data, pembeli dianjurkan melakukan penggantian password secara berkala dan menjaga kerahasiaan password. Perum Perhutani tidak bertanggung jawab atas penyalahgunaan username dan password.

- 8) Registrasi tipe pembeli perorangan hanya diperbolehkan memiliki maksimal 1 akun yang terdaftar.
- 9) Registrasi tipe pembeli perusahaan hanya diperbolehkan memiliki maksimal 5 akun atau 5 username untuk 1 perusahaan, dan hanya diperbolehkan memberikan surat kuasa kepada maksimal 5 (lima) orang.
- 10) Untuk memastikan validasi dokumen admin Penjualan Online Toko Perhutani wajib melakukan croscek file dokumen yang diupload dengan isian form registrasi. (KTP, NPWP, SIUP, IUIPHHK, Kartu GANIS).
- 11) Khusus untuk dokumen surat kuasa dari perusahaan pemberi kuasa kepada yang dikuasakan harus divalidasi kepada perusahaan pemberi kuasa.
- 12) Username dan password menjadi tanggungjawab pemilik. Perum Perhutani tidak bertanggungjawab atas segala bentuk penyalahgunaan username dan password.

Sedangkan jika membeli kayu pada petani langsung tidak syarat apapun hanya melihat barang, bernegosiasi langsung transaksi sudah bisa dibeli. Itulah yang membuat usaha kecil maupun pengrajin kecil langsung membeli kayu kepada pemilik/petani kayunya daripada membeli kayu diperhutani sama seperti yang diutarakan oleh pemilik UD.Manik Renggo :

Aku oleh pasokan kayu kui teko uwong-uwong seng nawani aku kayu mbak kadang aku yo golek kayu nek mae uwong-uwong, tapi aku tuku sek bentuk uwet uduk balokan. Dadi aku ngedol tak graji trus dadi lonjoran ngunu kai e mbak, lek tuku soko perhutani ngnu kui syarate akeh mbak ruibet gek regane yo rodok larang. (Saya mendapat pasokan kayu dari orang-orang yang mendatangi saya tetapi terkadang saya juga mendatangi orang-orang untuk mencari kayu, tetapi saya membeli masih dalam wujud pohon bukan balok. Jadia saya sebelum menjualnya saya gergaji kemudian menjadi berbentuk balok panjang seperti itu mbak, kalau membeli dari perhutani itu ada persyaratan yang banyak, rumit dan harganya lebih mahal).²

Dari tahun ke tahun keuntungan yang didapat tidak seberapa hanya mengandalkan berjualan kayu saja malah lebih sering ruginya karena sisa kayu yang kualitasnya kurang baik terbuang begitu saja. Oleh karena itu pemilik memutar otak bagaimana semua kayu afkir itu bisa dijual kembali, akhirnya pemilik membuat kerajinan dari kayu dan menghasilkan kerajinan seperti lemari, meja, kursi, pintu, dipan/tempat tidur, kitchen set atau perlengkapan rumah lainnya tapi UD ini masih menjual kayu utuh.

Seiring berjalannya waktu semakin banyak yang menyadari bahwa ada peluang dari usaha kerajinan kayu ini, maka banyak orang di wilayah tersebut mulai membuka usaha kerajinan kayu yang menghasilkan perlengkapan rumah. Akibat dari banyaknya orang yang memulai usaha ini maka persaingan usaha yang ada semakin ketat dan semakin sulit mencari keuntungan yang banyak. Untuk bisa bersaing harus memiliki strategi baik dari barang produksi maupun dari segi pemasaran.

UD.Manik Renggo dalam hal pemasaran tidak berbuat neko-neko atau aneh-aneh, cara pemasarannya hanya lewat mulut ke mulut. Hanya lewat

² *Ibid*

omongan orang produk UD ini dikenal masyarakat luas, meskipun sekarang sudah jamannya sosial media. Dulunya pemilik pernah mencoba memasarkan produknya lewat media sosial tapi tidak ada pengaruhnya dan pemilik lebih nyaman dengan pemasaran yang dari mulut ke mulut. Walaupun hanya dari mulut ke mulut tetapi hasil kerajinan dan pesanan ada yang berasal dari luar kota.

Dalam persaingan akan selalu ada kecurangan yang terjadi baik itu dari segi produksi maupun dari segi pemasaran, kecurangan yang dilakukan itu akan mengakibatkan kerugian untuk salah satu pihak. Jika bertanya langsung kepada pelaku usaha atau pemiliknya secara langsung tidak akan mungkin pelaku akan berterus terang jika melakukan kecurangan. Pada saat saya melakukan wawancara dengan pemilik UD tersebut mengatakan :

Kalau mau curang dalam usaha mebel kui angel mbak, mergane saiki akeh seng due usaha ngene iki uwong-uwong yo ra gelem rugi lek ape mborong kayune, kayu kui lek murah gampang dipangan nonol dadi ora iso di simpen sui-sui.(kalau mau curang dalam usaha mebel itu sulit mbak, karena sekarang banyak yang memiliki usaha ini dan orang-orang tidak mau rugi kalau mau membeli semua kayunya. Kayu itu kalau murah mudah dimakan nonol atau serangga pemakan kayu jika disimpan lama-lama).³

Dengan adanya pernyataan diatas maka tidak ada kesempatan untuk melakukan kecurangan atau melakukan tindakan monopsoni. Tapi jika dilihat dari kondisi saat ini dimana banyak yang melakukan usaha yang sama tidak menutup kemungkinan kecurangan itu dilakukan. Memang pemilik tidak akan mungkin memberitahukan kecurangan yang

³ Wawancara dengan bapak wiji selaku pemilik UD. Manik Renggo

dilakukannya, oleh karena itu peneliti berhasil mendapatkan data yang menyatakan pemilik UD melakukan keurangan untuk mendapatkan keuntungan. Bukan kecurangan dalam menghasilkan kerajinan, namun dalam hal bahan untuk produksi karena diwilayah itu yang menjual bahan produksi sedikit dan UD ini adalah salah satunya.

Jadi UD ini melakukan kecurangan dari bagaimana mendapatkan pohon/kayu untuk dijual kembali atau dijadikan bahan produksi. Seperti halnya yang disampaikan salah satu karyawan dari UD. Manik Renggo bahwa biasanya untuk mencari bahan kayu yang berkualitas tinggi tapi harga murah pemilik usaha akan sedikit memberikan ancaman atau sekedar omongan yang mengintimidasi.

Dari hasil wawancara saya kepada salah satu karyawan UD tersebut, bahwa beliau sering mendengar atau melihat transaksi yang dilakukan pemilik UD kepada pemasok. Pemasok itu sendiri adalah orang yang memiliki perkebunan kayu atau memiliki pohon-pohon yang dapat dijadikan mebel. Kenapa banyak pengrajin yang tidak memakai jasa suplai dari pihak perhutani karena pihak perhutani akan memberikan beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh pengrajin dan harga yang diberikan biasanya akan lebih mahal serta jika tidak memiliki kenalan orang dalam akan sulit mendapatkan barang. Karyawan UD tersebut mengatakan bahwa

:

*Biasane bos e ki nganu lek pas transaksi nek mae bakul seng biasane ngeteri kayu muni ngene”pak, saman liyane ngedol kayu nek mahku ki saman ngedol nek mae sopo?ora usah adol mae liyane dol en nk mahku ae kabeh. Lek mok dol nek mae liyane aku ra bakal tuku nek mahmu eneh!. (Biasanya bos/pemilik ketika transaksi bilang kepada penyuplai seperti ini “Pak, kamu selain menjual kayu ke saya napak menjual ke siapa lagi ? tidak perlu menjual ke orang lain jual ke saya saja semuanya. Kalau bapak jual ke orang lain, saya tidak bakal membeli ke bapak lagi!”).*⁴

Pemilik UD tersebut dapat melakukan hal tersebut karena menurutnya beliau itu adalah pembeli yang tidak pernah melakukan wanprestasi saat bertransaksi dengan penyuplai. Karyawannya juga mengatakan bahwa bosnya pernah berkata pada penyuplai seperti ini:

*“aku gak tau ngapusi sampeyan pak, yo ora tau kon ora mbayar ngunu gek yo mbayarku mesti tepat waktu. Lek saman golek uwong liyane, aku wegah tuku nek mahmu eneh. Tak omongi yo wong liyo ki ora mesti penak e podo koyok aku seng wes kenal sui karo saman”. (Saya tidak berbohong kepada anda, juga tidak pernah tidak membayar selain itu saya membayarnya juga tepat waktu. Kalau anda mencari orang lain, saya tidak mau lagi membeli ditempat anda. Saya beritahu orang lain itu belum pasti seperti saya yang jujur dalam bertransaksi).*⁵

Yang dilakukan pemilik UD tersebut bisa disebut sebagai praktik monopsoni karena beliau memaksa penjual untuk menjual dagangan hanya pada satu orang saja atau menjadi pembeli tunggal. Penyuplai yang bisa menjual barangnya ke pengrajin lain tetapi menjual hanya pada satu pengrajin, meskipun masih skala kecil tapi jika hal ini jika diteruskan akan merugi para pedagang kayu atau petani kayu sebab kayu yang bisa dijual ke beberapa pengrajin hanya akan dijual ke satu pengrajin.

⁴ Wawancara dengan bapak budiman karyawan UD. Manik Renggo

⁵ *ibid*

Dan pengrajin itu hanya minta kayu yang sesuai kualitasnya bagus jadi, jika hanya kayu yang berkualitas bagus saja yang diminta otomatis yang tersisa hanya kayu afkir atau kayu kualitas rendah. Kayu yang kualitasnya rendah kurang di minati oleh para pengrajin, sehingga akan sulit untuk menjualnya.

Untuk monopsoni dikalangan pengrajin kayu saat ini memang hanya sampai skala kecil karena jika membeli semua kayu di daerah Tulungagung akan sangat membutuhkan biaya yang tidak sedikit sedangkan masyarakat Tulungagung mayoritas penduduknya termasuk dalam ekonomi menengah.

Dampak adanya praktik monopsoni dalam lingkup pengrajin kayu adalah yang utama akan merugikan penyuplai kayunya sebab, kayu yang semestinya bisa dijual ke beberapa pengrajin alhasil hanya dijual kepada satu pengrajin. Kedua pengrajin yang membeli semua kayu pada penyuplai bisa membuat harga lebih tinggi dari pasaran karena pengrajin di wilayahnya akan kesulitan cari bahan baku yang kualitas bagus dan cepat didapatkannya.

Disitulah praktik monopsoni terjadi, pengrajin yang membeli semua kayu pada penyuplai akan menawarkan kayu dengan harga yang sudah sesuai dengan kesepakatan. Karena UD ini selain menjual hasil kerajinannya juga menjual kayu yang sudah jadi balok panjang sebagai bahan produksi untuk membuat kerajinan.

UD ini mendapatkan kayu dari penyuplai berupa batang pohon yang besar kemudian dipotong menjadikannya balok panjang-panjang dengan diameter yang berbeda-beda jadi lebih mudah menjualnya dan lebih mahal harganya. Pengrajin lain akan membeli kayu yang sudah jadi balok panjang karena mencari kayu yang masih berbentuk batang pohon sulit sebab sudah dibeli oleh satu UD tersebut.

Menurut penyuplai atau orang yang memiliki pohon atau bahan produksi untuk kerajinan banyak pemilik usaha yang bersikap seperti pemilik UD tersebut, karena saat ini sudah sulit mencari kayu yang mendapatkan bahan produksi yang memiliki kualitas yang bagus namun harganya bisa dinego. Maka tidak heran jika ada pemilik usaha yang terkadang sedikit menekan pada saat pembelian atau transaksi membeli kayu, seperti yang diucapkan salah satu orang yang biasa menjual pohon atau bahan produksi di UD tersebut :

*Ancen enek uwong seng nuku kayu nek mahku ki kadang unine koyok ngene iki “kayumu ojo mok dol nek liyane aku lek mok dol nek liyane aku, mergo aku ra bakal tuku kayu. Kowe yo ngerti dewe lek aku ora tau ngapusi masalah duit lancar terus, aku ra jamin wong anyar seng golek kayu nek mahmu kui bakal lancar pembayarane koyok aku”. (Memang ada orang yang membeli kayu pada saya itu terkadang bilang seperti ini “ kayu milik kamu jangan kamu jual kepada orang selain aku, karena saya tidak akan membeli kayu darimu. Kamu juga mengerti sendiri saya tidak pernah berbohong masalah uang pembayaran terus lancar, saya juga tidak menjamin orang baru yang membeli kayu darimu itu akan melakukan pembayaran selancar saya”.*⁶

Ancaman yang seperti itulah yang membuat para petani atau pemilik pohon menjual dagangannya hanya pada satu pembeli saja.

⁶Hasil wawancara dengan salah satu petani kayu

C. Analisis dan Pembahasan Hasil Penelitian

1. Praktik Monopsoni pada UD. Manik Renggo

Persaingan tidak sehat yang ada dalam UD ini sebenarnya masih dalam skala kecil yang hanya melibatkan beberapa petani kayu saja, tidak sampai seluruh petani kayu yang ada di Indonesia. Tapi meskipun skala kecil semua perbuatan yang dilarang pasti akan mengakibatkan kerugian baik untuk diri sendiri maupun orang lain.

Seperti UD ini, pemilik melakukan persaingan usaha tidak sehat yaitu melakukan kegiatan monopsoni atau biasa disebut sebagai pembelian tunggal. Keadaan dimana satu pembeli membeli semua satu bahan produksi yang ada di daerah tertentu yang kemudian akan dijual lagi kepada pengrajin atau konsumen lain dengan harga yang lebih tinggi.

Kegiatan seperti bisa mengakibatkan kerugian terhadap pengrajin atau konsumen lain sebab, semua bahan kayu yang ada di daerah boyoalangu atau tulungagung semua sudah dibeli oleh satu UD saja. Maka mau tidak mau pengrajin lain jika menginginkan kayu yang berkualitas bagus dan terjamin harus membeli di UD tersebut.

Hal macam ini yang menjadi penyebab meruginya pengrajin lain, karena jika pengrajin membeli kayu atau bahan produksi langsung kepada petani kayunya sendiri akan lebih murah harganya bahkan bisa nego. Kalau membeli di UD tersebut harus membayar dengan harga yang lebih tinggi daripada membeli di petaninya langsung. Cara untuk

membeli seluruh atau sebagian besar bahan produksi yang ada di suatu daerah tertentu tidak mudah bisa menggunakan dengan cara kekerasan seperti yang dilakukan oleh pemilik UD. Manik Renggo. Pemilik tidak jarang sedikit mengancam kepada petani kayu untuk menjual hasil kayunya hanya pada dirinya.

2. Praktik Monopsoni pada UD. Manik Renggo ditinjau dari Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999

Persaingan usaha adalah kompetisi antar pelaku usaha untuk memajukan usaha dan mendapatkan keuntungan yang lebih, sedangkan persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.

Salah satu persaingan tidak sehat adalah monopsoni, kegiatan ini dilakukan oleh UD. Manik Renggo. Monopsoni adalah keadaan dimana satu pelaku usaha menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan atau jasa dalam suatu pasar komoditas, perlu diteliti faktor-faktor lain penyebab monopsoni. Ciri-ciri monopsoni adalah:

- a) Hanya ada satu pembeli.
- b) Pembeli bukan konsumen tetapi pedagang/produsen.
- c) Barang yang dijual berupa bahan mentah.

d) Harga sangat ditentukan oleh pembeli.

Meskipun kasus monopsoni sangat jarang terjadi, akan tetapi dalam satu waktu atau satu daerah tertentu bisa terjadi. Contoh kasus monopsoni yang banyak terjadi di negara-negara berkembang adalah hubungan antara pabrik dan petani. Biasanya pada suatu wilayah tertentu hanya terdapat satu pabrik. Secara sederhana monopsoni dapat diartikan sebagai situasi pasar dimana hanya satu pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha yang menguasai pangsa pasar yang besar yang bertindak sebagai pembeli tunggal dan sementara pelaku usaha atau kelompok usaha yang bertindak sebagai penjualnya banyak.

Akibatnya pembeli tunggal tersebut dapat mengontrol dan menentukan bahkan mengendalikan tingkat harga yang diinginkannya sehingga, perbuatan atau kegiatan yang demikian dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli atau persaingan usaha tidak sehat dan apabila pembeli tunggal yang dimaksud juga menguasai lebih dari 50% pangsa pasar dari satu jenis produk barang atau jasa tertentu.

Kasus serupa juga dapat terjadi jika ada serikat pekerja yang sangat solid sehingga mereka memilih nilai tawar yang sangat tinggi. Suatu organisasi pekerja yang mempunyai kemampuan mengorganisir tenaga kerja yang dapat meliputi dan mewakili sebagian besar atau seluruh tenaga kerja dalam sebuah industri, dalam kondisi tertentu mereka dapat bisa merugikan perusahaan dengan :

- a) Menuntut upah yang lebih tinggi dari yang dicapai pada keseimbangan penawaran dan permintaan pasar tenaga kerja. Dengan ancaman mogok yang sangat merugikan perusahaan dan lain-lain sebagainya, mereka menjadi punya kekuatan untuk mengubah;
- b) Membatasi penawaran tenaga kerja. Ketika buruh bisa melakukan pembatasan tenaga kerja. Pembatasan penawaran juga akan berimplikasi pada tuntutan peninggian upah.

UD. Manik Renggo dapat dikatakan sudah melakukan kegiatan monopsoni karena pemilik membeli semua kayu yang memiliki kualitas bagus dari petani kayu dan menjualnya dengan harga yang lebih tinggi.

Kegiatan yang bersifat monopsoni tersebut, termasuk salah satu bentuk kegiatan yang dilarang dilakukan pelaku usaha oleh Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 sebagaimana ditentukan dalam pasal 18 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999:

- 1) Pelaku usaha dilarang menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan atau jasa dalam pasar bersangkutan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.*
- 2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembel tunggal sebagaimana dimaksud dalam (1) apabila satu pelaku usaha atau satu*

kelompok pelaku usaha menguasai 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Berdasarkan ketentuan dalam pasal 18 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tersebut, dapat disimpulkan suatu kegiatan monopsoni bila memenuhi persyaratan di bawah ini :

- a) Dilakukan oleh satu pelaku usaha atau sekelompok pelaku usaha atau bertindak sebagai pembeli tunggal;
- b) Telah menguasai lebih dari 50% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu;
- c) Paling penting kegiatan tersebut mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

Monopsoni dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dilarang secara *rule of reason*, yang artinya bahwa monopsoni tersebut harus memenuhi syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi sehingga berakibat terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat. Praktik monopsoni yang dilarang oleh hukum persaingan usaha adalah monopsoni yang mengakibatkan terjadi praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

Walaupun secara teoritis monopsoni dapat tumbuh secara alamiah, karena kondisi geografis suatu wilayah produksi terpencil dan terasing, atau bisa juga terpencar, tetapi dalam kasus di Indonesia monopsoni terjadi karena pengaruh kebijakan pemerintah yang dinyatakan dalam peraturan.

3. Praktik Monopsoni pada UD. Manik Renggo ditinjau dari Hukum Islam

Jual-beli secara etimologis artinya mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Sedangkan secara terminologis, Ulama Hanafiyah mendefinisikan dengan “saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu”, atau “tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat”. Jual-beli merupakan salah satu bentuk bisnis (perdagangan/tijarah) yang bertujuan untuk mencari keuntungan.

Dalam transaksi yang dilakukan pemilik UD dengan pemilik kayu atau petani kayu bisa disebut jual beli karena menukar sesuatu dengan sesuatu yaitu menukar kayu yang dijual dengan uang sebagai alat tukarnya dan memiliki nilai tukar yang sepadan. Dalam hal melakukan usaha tidak akan lepas dari yang namanya persaingan usaha, persaingan atau yang biasa disebut kompetisi dalam islam berarti berlomba-lomba dalam kebaikan yaitu apabila ada orang lain berbuat baik kepada siapa pun, maka kita harus berbuat lebih baik kepada siapapun ,tanpa harus melukai orang lain dan merugikan orang lain atau bahkan menghalalkan segala cara agar kita dapat dianggap lebih baik dari orang tersebut.⁷

Persaingan usaha atau kompetisi dalam usaha yaitu berlomba-lomba dalam kebaikan yang berarti melakukan sesuatu hal pada

⁷<http://www.bacaanmadani.com/2017/07/ayat-ayat-al-quran-tentang-kompetisi.html>
diakses pada tanggal 12 desember 2017

usahanya yang lebih baik daripada yang dilakukan orang lain pada usahanya, tetapi tidak merugikan orang lain. Seperti Firman Allah SWT

إِنَّ ۖ جَمِيعًا اللَّهُ بِكُم يَأْتِ تَكُونُوا مَا آيَنَ ۖ الْحَيَاتِ فَاسْتَبِقُوا ۖ مُوَلِّيَهَا هُوَ وَجْهَةٌ وَلِكُلِّ

قَدِيرٌ شَيْءٍ كُلِّ عَلَى اللَّهِ

Artinya : *"Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu dalam kebaikan. Dimana saja kamu berada, pasti Allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sungguh Allah Mahakuasa atas segala sesuatu."* (QS. Al Baqarah : 148)⁸

Persaingan usaha seperti itu yang disebut persaingan usaha tidak sehat dalam islam ada beberapa persaingan yang tidak sehat/ jual beli yang tidak sehat atau jual beli yang dilarang yaitu

a) Jual-Beli Ketika Panggilan Adzan

Jual-beli tidak sah dilakukan bila telah masuk kewajiban untuk melakukan shalat Jum'at.⁹ Yaitu setelah terdengar panggilan adzan yang kedua, berdasarkan Firman Allah Ta'ala:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ

اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ حَيْرًا

⁸ M. Nashiruddin Al-Albani, *Ringkasan Shahih Muslim*, Bab Tentang Jual Beli, Terj. Elly Latihifah, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm120

⁹ *Ibid.*, hal. 128

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat pada hari Jum'at, maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui.*” (QS. Al-Jumu'ah : 9).¹⁰

b) Jual-Beli Untuk Kejahatan

Allah melarang kita menjual sesuatu yang dapat membantu terwujudnya kemaksiatan dan dipergunakan kepada yang diharamkan Allah. Karena itu, tidak boleh menjual sirup yang dijadikan untuk membuat *khamer* karena hal tersebut akan membantu terwujudnya permusuhan;

c) Jual-Beli *Gharar*

Definisi *gharar* adalah sesuatu yang tidak diketahui bahaya dikemudian hari, dari barang yang tidak diketahui hakikatnya. Jual-beli *gharar* adalah jual-beli yang mengandung unsur-unsur penipuan dan penghianatan, baik dari ketidak jelasan dalam objek jual-beli atau ketidakpastian dalam pelaksanaannya. Dasar tidak diperbolehkannya jual-beli *gharar* yaitu hadis Nabi dari Abu Hurairah menurut riwayat Muslim:

عَنْهُي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْبِعِ الْعَرَّارِ الْخُصَاةَ وَ

¹⁰Departemen Agama Republik Indonesia, *AL-Qur'an dan Terjemahannya*, Surah Al-Jumuah Jus 28 Ayat 9, hal. 933

Artinya : ”Rasulullah Saw melarang jual beli hushah dan jual beli gharar” (HR. Muslim).¹¹

d) Perdagangan yang menipu

Islam sangat melarang segala bentuk penipuan, untuk itu Islam sangat menuntut suatu perdagangan yang dilakukan secara jujur dan amanah. Seperti Hadis Riwayat Muslim bahwasannya Rasulullah pernah bersabda :

مَنْ عَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا

Artinya: “Barang siapa yang melakukan penipuan maka dia bukanlah dari golongan kami”. (HR. Muslim).¹²

Termasuk dalam kategori menipu dalam perdagangan adalah *Ghisyah*, yaitu menyembunyikan cacat barang yang dijual, dapat pula dikategorikan sebagai *ghisyah* adalah mencampurkan barang-barang jelek ke dalam barang-barang yang berkualitas baik, sehingga pembeli akan mengalami kesulitan untuk mengetahui secara tepat kualitas dari suatu barang yang diperdagangkan. Dengan demikian, penjual akan mendapatkan harga yang tinggi untuk kualitas barang yang jelek.¹³

¹¹M. Nashiruddin Al-Albani, *Ringkasan Shahih Muslim*, Bab Tentang Jual Beli, hlm. 446

¹²*Ibid*, hlm. 448

¹³Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah*, hlm. 59-60

e) Penimbunan Barang (*ihthikar*)

Ihtikar berasal dari kata hakara yang arti az-zulm (aniaya) dan isa' al-mu'asyarah (merusak pergaulan). Secara istilah berarti menyimpan barang dagangan untuk menunggu lonjakan harga.¹⁴

Pemilik UD. Manik Renggo juga melakukan persaingan usaha, kegiatan yang dilakukan adalah monopsoni. Monopsoni dalam islam bisa dikategorikan sebagai *Ihtikar* atau penimbunan barang adalah membeli sesuatu dengan jumlah besar, agar barang tersebut berkurang di pasar sehingga harganya (barang yang ditimbun tersebut) menjadi naik dan pada waktu harga menjadi naik baru kemudian dilepas (dijual) ke pasar, sehingga mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda.¹⁵

Ihtikar dalam islam sendiri dilarang karena akan merugikan pihak lain, karena *ihthikar* haram secara mutlak dan memenuhi kriteria sesuatu yang diharamkan yaitu :

- a) Barang yang ditimbun melebihi kebutuhannya dan kebutuhan keluarga untuk masa satu tahun penuh. Kita hanya boleh menyimpan barang untuk keperluan kurang dari satu tahun sebagaimana pernah dilakukan Rasulullah SAW.
- b) Menimbun untuk dijual, kemudian pada waktu harganya membumbung tinggi dan kebutuhan rakyat sudah mendesak

151. ¹⁴ M. Ali Hasan, Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam Fiqh Muamalah 2004, hlm.

¹⁵ Chairuman Pasaribu dan Sahrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian Islam*, hlm 47

baru dijual sehingga terpaksa rakyat membelinya dengan harga mahal.

- c) Yang ditimbun (dimonopoli) ialah kebutuhan pokok rakyat seperti pangan, sandang dan lain-lain. Apabila bahan-bahan lainnya ada di tangan banyak pedagang, tetapi tidak termasuk bahan pokok kebutuhan rakyat dan tidak merugikan rakyat. maka itu tidak termasuk menimbun.

Jadi bisa dikatakan kegiatan yang dilakukan oleh UD Manik Renggo dilarang oleh hukum islam, sebab termasuk pada golongan ihtikar atau penimbunan barang. Yang dilakukan UD tersebut ialah membeli semua persediaan kayu atau membeli kayu yang dimiliki oleh petani kayu, kayu yang semestinya bisa dijual kepada lebih dari satu pengrajin hanya dijual kepada satu pengrajin. Hal ini sangat merugikan petani kayu karena bisa mendapatkan keuntungan yang lebih dengan dijual ke beberapa pengrajin hanya mendapatkan keuntungan dari satu pengrajin. Akibat dari kegiatan ini juga berdampak pada pengrajin yang lain, pengrajin yang hanya usaha kerajinan saja bukan dengan berjualan bahan produksi pertanian, karena yang mestinya pengrajin lain mendapatkan kayu dari petani langsung harus membeli dari penjual kayu dengan harga yang lebih mahal.

Sebab kayu yang dijual oleh petani biasanya masih berbentuk pohon dan kayu yang dijual oleh penjual kayu sudah berbentuk balok

panjang berbagai ukuran, itulah yang membuat harganya lebih mahal dari pada membeli langsung dari petaninya. Kegiatan yang seperti itu bisa dikatan sebagai pembelian tunggal karena yang menjadi pembeli hanya satu orang saja dan hal yang seperti itu dilarang. Bisa disebut ihtikar karena termasuk penimbunan barang yang kemudian dijual kembali dengan harga tinggi, UD ini tetap mendapatkan pelanggan meskipun harga jualnya tinggi sebab, kayu yang dijual memiliki kualitas yang baik.