

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data.

1. Deskripsi Data.

Berdasarkan hasil observasi langsung di lapangan dan wawancara kepada para responden maupun informan tentang peranan usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha di Barabai, maka diperoleh 7 (tujuh) data yang diuraikan sebagai berikut:

a. Deskripsi Data I.

1) Identitas Responden

a) Pembuat Apam Barabai

Nama : Hj. Idawati

Umur : 53 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl Sarigading, Bulau Dalam, Kec. Barabai.

b) Penjual Apam Barabai (yang menjajakan)

Nama : Rasidah

Umur : 37 Tahun

Pendidikan : SMP

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Desa Banua Budi, RT.5, Kec. Barabai.

2) Uraian Data.

Pada data ini, Ibu Hj. Idawati yang merupakan salah satu pembuat dan penjual apam Barabai. Pekerjaan ini sudah dilakukannya sekitar 33 tahun. Dalam kesehariannya biasanya ia membuat sekitar 100 bungkus apam Barabai, yang tiap bungkusnya berisi 10 biji apam Barabai, seharga Rp. 5.000,- perbungkusnya. Dalam sistem penjualannya, biasanya apam tersebut ada yang dijualnya sendiri didepan warungnya, dan ada juga orang yang menjajakannya dengan mengambil untung. Usaha yang dijalankannya ini memang cukup laris, bahkan terkadang beliau ada kalanya kesulitan memenuhi kalau ada pesanan dalam jumlah yang banyak.

Biasanya sejak jam 4 pagi Hj. Idawati sudah membuat apam Barabai, dengan dibantu oleh menantunya. Ketika pukul 5.30 pagi, kemudian apam Barabai yang telah dibuatnya dijajakan oleh Rasidah.

Tutur Rasidah, biasanya setiap hari ia menjajakan apam Barabai buatan Hj. Idawati sekitar 30 bungkus, dengan harga modal Rp. 4.600,- perbungkusnya, kemudian dijual dengan harga Rp. 6.000,- perbungkusnya. Kebiasaan ini sudah berjalan selama 7 tahun. Dari penjualan apam Barabai tersebut menurutnya cukup lumayan untuk keperluan hidupnya, sebab tuturnya apam buatan Hj. Idawati memang cukup laris dan enak dimakan. Adapun total penghasilan perharinya tutur Rasidah sekitar Rp. 180.000,-, kemudian dikurangi modalnya Rp. 138.000,-, yaitu Rp. 42.000,-. Dengan penghasilan rata-ratanya perbulan adalah Rp. 42.000,- x 30 hari = Rp. 1.260.000,- meskipun terkadang ada juga ia tidak berjualan.

Bagi Rasidah, selama kurun waktu 7 tahun menjual apam Barabai buatan Hj. Idawati memang sangat besar peranannya untuk menunjang perekonomian keluarganya. Sebab merupakan mata pencaharian utama keluarganya. Apalagi ia sendiri berstatus janda, sehingga dengan berjualan apam tersebut menjadi andalan penghasilan keluarganya.

Bagi Hj. Idawati, usaha apam Barabai ternyata sangat besar peranannya untuk menunjang perekonomian keluarganya. Sebab membuat dan menjual apam Barabai merupakan pekerjaan utama keluarganya semenjak lama, bahkan suaminya juga ikut membantu dengan mencampur bahan-bahan pembuatan apam. Selain itu, usaha apam Barabai itu pulalah yang membuatnya dapat menunaikan ibadah haji, renovasi rumah, dan sebagai sumber penghasilan sehari-hari. Dari hasil penjualan apam Barabai perharinya ia memperoleh keuntungan dari menjual sendiri sekitar Rp. 140.000,- ($\text{Rp. } 6.000 - \text{Rp. } 4.000 = \text{Rp. } 2.000,- \times 70 \text{ bungkus}$) dan keuntungan yang dijual oleh Rasidah sekitar Rp. 18.000,- ($\text{Rp. } 4.600 - \text{Rp. } 4.000 = \text{Rp. } 600,- \times 30 \text{ bungkus} = \text{Rp. } 18.000,-$). Dengan demikian penghasilan rata-ratanya perbulan adalah $\text{Rp. } 140.000,- \times 30 \text{ hari} = \text{Rp. } 4.200.000,-$ dan dari hasil penjualan Rasidah $\text{Rp. } 18.000,- \times 30 \text{ hari} = \text{Rp. } 540.000,-$. Jadi penghasilannya sebulan diperkirakan Rp. 4.740.000,- meskipun terkadang ada juga ia tidak berjualan.

Mengenai faktor yang mempengaruhi usaha apam Barabai ini tutur Hj. Idawati dan Rasidah adalah faktor cuaca atau hujan. Sebab apabila sudah musim penghujan, maka ia membuat apam Barabai tidak terlalu banyak, karena khawatir

kalau tidak habis dijual. Kalau banyak yang tidak laku maka akan merugi, apalagi kalau apam Barabai sampai dijual lagi keesokan harinya maka rasanya sudah agak asam.

Sementara itu, salah seorang pembeli apam Barabai, yaitu Khairullah menuturkan bahwa ia memang menyukai mengkonsumsi apam Barabai. Namun ia juga tidak sembarang beli, dan biasanya ia membeli di tempat Hj. Idawati. Apam Barabai ini juga bisanya digunakannya sebagai oleh-oleh bagi keluarganya apabila ia ingin pulang kampung ke Anjir Muara Kabupaten Batola.

b. Deskripsi Data II

1) Identitas Responden

a) Pembuat Apam Barabai

Nama : Saniah

Umur : 42 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl. Keramat Manjang, Gg. Dahlia, Kec. Barabai.

b) Penjual Apam Barabai (yang menjajakan)

Nama : Rahimah

Umur : 39 Tahun

Pendidikan : SMP

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl. Pangeran Antasari, No. 67, Kec. Barabai.

2) Uraian Data.

Tutur Rahimah, semenjak tahun 2002 lalu ia telah berjualan apam Barabai dengan mengambil tempat di kios apam Barabai. Sebelum bertempat di kios, sebelumnya ia menjualnya di emperan toko. Namun semenjak Pemda HST menyediakan tempat khusus, maka ia pun dapat bagian kios. Tempat berjualannya sekarang ini memang cukup baik karena letaknya yang berada di depan terminal Barabai, sehingga kalau orang yang masuk terminal akan langsung berhenti di muka kios penjualan apam Barabai.

Apam Barabai yang dijualnya tersebut seluruhnya memang bukan buatannya sendiri, tetapi ia menjualkan apam Barabai buatan Saniah. Biasanya seharinya ia menjualkan sekitar 30 bungkus. Dengan modalnya sebungkusnya Rp. 4.000,- dan dijualnya perbungkus Rp. 5.500,-. Mengenai apam Barabai yang berwarna putih, maka menurut Rahimah sebenarnya ia sendiri yang mengolahnya dan menjualnya. Penghasilannya sehari adalah sekitar Rp. 45.000,- ($\text{Rp. } 5.500 - \text{Rp. } 4.000 = \text{Rp. } 1.500,- \times 30 \text{ bungkus} = \text{Rp. } 45.000,-$). Dengan penghasilan perbulannya kalau tidak libur berjualan sekitar Rp. 1.350.000,-.

Dengan demikian tutur Rahimah, usaha apam Barabai tersebut ada yang dibuatnya sendiri, yaitu yang warna putih dan yang dibuat Saniah dengan warna merah. Sedangkan bagi Saniah, usaha apam Barabai tersebut selain dijualkan oleh Rahimah juga dijualkan oleh Faridah. Namun tutur Saniah ia juga menjualnya di depan kios sembako miliknya.

Tutur Rahimah dan Saniah, dari sekian tahun mereka menjual apam Barabai tersebut, ternyata usaha apam Barabai sangat menunjang ekonomi keluarganya, bahkan merupakan sebagai sumber pendapatan utama keluarganya, karena merekalah yang menjadi penghasil pendapatan bagi keluarganya. Memang tutur Rahimah sebenarnya suaminya adalah tukang ojek, namun penghasilannya sekarang tidak bisa dipastikan.

Begitu juga bagi Saniah, penghasilan dari pembuatan dan penjualan apam Barabai merupakan sumber pendapatan utama keluarganya karena ia sekarang yang menjadi kepala keluarga semenjak suaminya meninggal dunia tahun 2007 lalu. Saniah membuat apam Barabai kurang lebih 70 bungkus perhari, dengan modal sekitar Rp. 3.500,- perbungkusnya, dan dijual dengan harga Rp. 5.500,- perbungkus. Penghasilannya sehari dari menjual apam Barabai adalah sekitar Rp. 80.000,- ($\text{Rp. } 5.500,- - \text{Rp. } 3.500,- = \text{Rp. } 2.000,- \times 40 \text{ bungkus} = \text{Rp. } 80.000,-$). Dengan demikian penghasilan rata-rata perbulan adalah Rp. 2.400.000,-. Dan dari hasil penjualan kepada Rahimah Rp. 4.000,- – Rp. 3.500,- = Rp. 500,- x 30 bungkus = Rp. 15.000,- x 30 hari = Rp. 450.000,-. Jadi penghasilan Saniah sebulan sekitar Rp. 2.850.000,-.

Faktor yang dapat mempengaruhi usaha apam Barabai tersebut tutur Rahimah dan Saniah sebenarnya adalah bahannya dan pembuatan yang agak susah, yaitu terkadang kesulitan mencari bahan bakunya, seperti gula merah yang terkadang kualitasnya kurang baik dan tepung berasnya. Sebab, beras sekarang cukup mahal perliternya, kemudian beras tersebut di cuci dan direndam ke air

sebentar, lalu di bawa ke tempat pengolahannya menjadi tepung, maka hal tersebut cukup memerlukan biaya. Kalau kualitas berasnya kurang baik, apam Barabai yang dihasilkan juga kurang enak. Jadi faktor yang sangat mempengaruhi usahanya adalah bahan bakunya.

Ketika penulis melakukan wawancara dengan Rahimah, saat itu salah seorang pembelinya yaitu Zakaria mengatakan bahwa kualitas rasa apam Barabai memang sangat ditentukan oleh kualitas gula merahnya maupun berasnya. Namun ia memangkui bahwa memang suka mengkonsumsi apam Barabai, karena selain enak, mengenyangkan dan biasa sebagai cemilan ketika menonton TV khususnya sepak bola. Selain itu harganya yang cukup terjangkau sekitar Rp. 5.000,- sampai Rp. 6.000,- perbungkusnya.

c. Deskripsi Data III

1) Identitas Responden

a) Pembuat Apam Barabai

Nama : Darsiah

Umur : 55 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl. Surapati, Tangkarau, Kec. Barabai.

b) Penjual Apam Barabai (yang menjajakan)

Nama : M. Ilham

Umur : 56 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang/tukang parkir

Alamat : Jl. Surapati, Tangkarau, Kec. Barabai.

2) Uraian Data

Tutur Darsiah, telah lama ia memproduksi apam Barabai. Dalam Dalam mengolahnya ia dibantu anak perempuannya yang bernama Mursidah. Setiap harinya ia mengolah apam Barabai sekitar 50 bungkus yang berwarna merah dan 5 bungkus yang berwarna putih. Dengan harga jual sebungkusnya Rp. 6.000,-. Selain itu ia juga menggoreng kacang untuk dijual di warungnya. Setelah selesai mengolah semuanya, kemudian dibawanya untuk dijual di los penjualan apam Barabai di terminal Barabai.

Dalam menjual apam Barabai tersebut, ia tidak menjualnya sendiri tetapi bersama suaminya, yaitu M. Ilham yang kebetulan adalah sebagai tukang parkir di muka kios penjualan apam Barabai. Karena itu, walaupun ia tidak ada di kios maka suaminya yang menjualnya. Bahkan bisa dikatakan suaminya yang menunggu sepanjang hari sambil menunggu parkir.

Tutur Darsiah dan M. Ilham, peranan usaha apam Barabai adalah sangat penting untuk menunjang perekonomian keluarganya. Sebab, mereka tidak punya pekerjaan lain yang diandalkan untuk menjadi sumber pendapatan dalam keluarganya, kecuali dari hasil parkir, itupun jumlahnya sedikit karena harus menyetor ke UPT Parkir dan sisanya dibagi dengan teman sesama tukang parkir. Wajar saja jika semenjak tahun 1986 ia sudah berjualan apam Barabai meskipun tempatnya berpindah-pindah dari pasar lama ke pasar baru dan di emperan toko-

toko dan kemudian menetap di kios penjualan apam Barabai yang dibuat oleh Pemda HST.

Tutur Darsiah penghasilannya atau suaminya sehari dari berjualan apam Barabai sekitar Rp. 96.250,- (harga jual Rp. 6.000 – modalnya Rp. 4.250,- = Rp. 1.750,- x 55 bungkus = Rp. 96.250,-). Dengan penghasilan perbulannya kalau tidak libur berjualan sekitar Rp. 2.887.500,-, karena hampir setiap hari minggu ia libur berjualan.

Faktor yang mempengaruhi usaha apam Barabai tutur Darsiah dan M. Ilham adalah banyaknya saingan dalam menjual apam Barabai. Akibatnya seringkali apam Barabai yang dijualnya tidak habis (banyak tersisa), sehingga harus dijual kembali keesokan harinya, bahkan ada yang sampai beberapa hari. Akibatnya apam Barabai tersebut terkadang basi, sehingga ia mengalami kerugian.

Salah seorang yang sering membeli apam Barabai kepada Darsiah adalah H.Wahab. Alasannya karena harganya memang tidak mahal, dan enak untuk dikonsumsi. Bahkan menurut banyak orang yang menyukainya, dan kalau berkunjung ke tempat saudaranya di Murung Pudak bisanya ia membawakan apam Barabai sebagai oleh-oleh. Namun ternyata ia juga pernah membeli apam Barabai yang rasanya agak asam hampir basi, sehingga kurang enak di makan. Namun demikian ia masih tetap suka memakan apam Barabai.

d. Deskripsi Data IV

1) Identitas Responden

a) Pembuat Apam Barabai

Nama : Jubaidah

Umur : 42 Tahun,

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl. A.M. Syarkawi, Gg. Mawar, Kecamatan
Barabai.

b) Penjual Apam Barabai (yang menjajakan)

Nama : Aisyah

Umur : 45 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl. A.M. Syarkawi, Gg. Melati, Kec. Barabai.

2) Uraian Data.

Tutur Aisyah, sudah hampir 15 tahun ia menjual apam Barabai. Dalam menjualnya sekarang ia menempati kios penjualan apam Barabai yang ada di terminal pasar baru Barabai. Selain itu, ia terkadang menjual kue lainnya seperti pisang goreng, kue bingka dan kacang goreng. Apam Barabai yang dijualnya tersebut memang bukan buatannya sendiri, tetapi dibuat oleh sepupunya yang bernama Jubaidah. Seharinya ia mampu menjual sekitar 40 bungkus, dengan modal sebungkus apam Barabai dari Jubaidah adalah Rp. 4.700,- dan dijualnya Rp. 6.000,-. Dengan penghasilan sehari dari berjualan apam Barabai sekitar Rp.

52.000,- (harga jual Rp. 6.000,- – modalnya Rp. 4.700,- = Rp. 1.300,- x 40 bungkus = Rp. 52.000,-). Dengan penghasilan perbulannya kalau tidak libur berjualan sekitar Rp. 1.560.000,-.

Sedangkan tutur Jubaidah, memang ia hanya membuat apam Barabai di rumahnya, tapi ia tidak menjualnya karena sering sakit-sakitan, sehingga perlu banyak istirahat. Selain Aisyah yang menjualkan juga ada Fatimah yang seharusnya ia juga mampu menjual sekitar 40 bungkus. Dengan penghasilan sehari dari membuat apam Barabai modalnya adalah Rp. 4.000,-. Jadi penghasilan sehari Rp. 4.700,- – Rp. 4.000,- = Rp. 700,- x 80 = Rp. 56.000,-. Adapun penghasilannya sebulan kalau tidak libur berjualan adalah sekitar Rp. 1.680.000,-.

Bagi Aisyah peranan menjual apam Barabai memang tidak menjadi sumber pendapat utama dalam menunjang perekonomian keluarganya. Sebab pendapatan utama keluarganya adalah usaha bengkel yang dilakukan oleh suaminya. Karenanya, terkadang kalau ada kesibukan di rumah atau rasa malas maka ia tidak berjualan apam Barabai. Begitu juga bagi Jubaidah, usaha mengolah apam Barabai tidak mesti dilakukannya terus-menerus karena kondisi fisiknya yang sakit-sakitan, sehingga tidak terlalu berpengaruh bagi pendapat keluarganya. Sebab sumber utama penghasilan keluarganya adalah gaji suaminya sebagai guru (PNS).

Faktor utama yang mempengaruhi usaha apam Barabai tutur Aisyah adalah persoalan cuaca yang terkadang hujan, sehingga ia tidak bisa berjualan, sedangkan apam yang tersisa harus dijual lagi hari esoknya, itupun kalau laku.

Salah seorang pembeli apam Barabai adalah Kamaruddin. Biasanya sehabis pulang kerja atau kebetulan ada keluarga yang datang ke rumahnya maka ia membeli sebungkus apam Barabai untuk teman minum teh. Selama membeli apam Barabai memang ia tidak pernah terbeli apam yang asam tetapi ia pernah membeli yang sudah agak keras, sehingga kurang enak di makan.

e. Deskripsi Data V

1) Identitas Responden

a) Pembuat Apam Barabai

Nama : Siti Sarah

Umur : 42 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang, dan

Alamat : Jl. Pangeran Antasari, Simpang 4 Bulau Dalam,
Kec. Barabai.

b) Penjual Apam Barabai (yang menjajakan)

Nama : Siti Sarah

Umur : 42 tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl. Pangeran Antasari, Simpang 4 Bulau Dalam,
Kec. Barabai.

2) Uraian Data.

Siti Sarah adalah seorang pembuat sekaligus penjual apam Barabai. Pekerjaan ini sudah dijalannya sekitar 18 tahun. Biasanya ia membuat sekitar 100 bungkus perharinya, dengan perbungkusnya Rp.5.000,-, dengan modalnya sekitar Rp. 3.800,-. Apam Barabai buatannya tersebut dijualnya sendiri di depan warungnya. Selain itu ia juga membuka warung minum dan menjual nasi bungkus.

Adapun penghasilannya sehari dari berjual apam Barabai sekitar Rp. 120.000,- (harga jual Rp. 5.000,- – modalnya Rp. 3.800,- = Rp. 1.200,- x 100 bungkus = Rp. 120.000,-). Dengan penghasilan perbulannya kalau tidak libur berjualan sekitar Rp. 3.600.000,-.

Apam Barabai yang dibuatnya dan dijualnya tersebut memang tidak pasti semuanya habis, meskipun letak warungnya ada di tepi jalan raya atau lintas kabupaten. Apalagi sekarang menurutnya banyak orang yang membuat dan menjual apam Barabai sehingga banyak saingan.

Bagi Siti Sarah pekerjaan menjual apam Barabai merupakan sumber pendapatan utama dalam menunjang perekonomian keluarganya. Sebab, ia dan suaminya biasanya menjualnya di warungnya dan tidak ada pekerjaan lainnya. Jadi pendapatan utamanya adalah dari berjualan di warungnya termasuk juga dari menjual apam Barabai.

Adapun faktor yang dianggapnya sangat mempengaruhi adalah terkait pembuatan usaha apam Barabai tuturnya adalah pembuatan yang agak susah, terkadang kesulitan mencari bahan bakunya, seperti mencari gula merah yang

baik dan tepung beras yang baik pula. Kalau tidak menemukan gula merah dan beras yang baik maka ia tidak membuat apam Barabai, sebab kalau sembarang saja kasihan pembelinya.

Salah seorang yang sering membeli apam Barabai di warung Siti Sarah adalah Rifki yang merupakan seorang sopir taksi jurusan Barabai-Banjarmasin. Menurutnya, sering penumpangnya yang mau ke Banjarmasin bertanya padanya dimana orang menjual apam Barabai, maka kalau kebetulan melintas didepan warung Siti Sarah biasanya ia mampir dulu. Menurutnya apam Barabai buatan Siti Sarah memang cukup enak di makan sehingga ia sering singgah membelinya.

f. Deskripsi Data VI.

1) Identitas Responden

a) Pembuat Apam Barabai

Nama : Hj. Karmilawati

Umur : 50 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl. Pangeran Antasari, Simpang 4 Bulau Dalam,
Kec. Barabai.

b) Penjual Apam Barabai (yang menjajakan)

Nama : H. Sahminan Arifin

Umur : 55 tahun

Pendidikan : SMP

Pekerjaan : PNS

Alamat : Jl. Pangeran Antasari, Simpang 4 Bulau Dalam,
Kec. Barabai.

2) Uraian Data.

Tutur H. Sahminan Arifin, semenjak tahun 2000 ia dan istrinya (Hj. Karmilawati) membuka warung menjual berbagai kue, air minum dan minuman, tidak lupa pula ia menjual apam Barabai karena memang ada saja masyarakat yang membelinya. Meskipun warung cukup dekat dengan tepat Hj. Idawati dan berseberangan jalan dengan Siti Sarah namun tetap laku, karena biasanya pembeli yang mau ke Banjarmasin ataupun ke Paringin, Tanjung bahkan Kaltim melewati jalan besar yang ada di depan warungnya, sehingga terkadang mereka berhenti untuk membeli air minum atau apam Barabai.

Apam Barabai yang dijualnya tersebut memang dibuat oleh istrinya sendiri yaitu Hj. Karmilawati meskipun jumlahnya tidak terlalu banyak, hanya sekitar 50 bungkus saja perharinya itupun kalau laku semua dijualnya kalau masih banyak yang tersisa maka tidak membuat dulu menunggu menghabiskan apam Barabai yang dijual. Dengan harga perbungkusnya Rp. 6.000,- dan modalnya sekitar Rp. 4.000,-. Adapun yang menjual apam Barabai biasanya ia dan istrinya yang bergantian menunggu warungnya.

Bagi H. Sahminan Arifin dan Hj. Karmilawati usaha menjual apam Barabai tidak terlalu berperan dalam pendapatan keluarganya. Sebab pekerjaan utama H. Sahminan Arifin sebagai PNS di Kantor Camat Pandawan. Jadi ia

membantu istrinya berjualan apabila sudah pulang kantor atau pada hari libur kerja. Selain itu ia juga sering mendapatkan kiriman uang dari anaknya yang bekerja di perusahaan batu bara di PT Thies si Paringin.

Tutur Hj. Karmilawati dari berjualan apam Barabai dalam seharinya ia dapat memperoleh penghasilan sekitar Rp. 100.000,- (harga jual Rp. 6.000 – modalnya Rp. 4.000 = Rp. 2.000,- x 50 bungkus = Rp. 100.000,-). Dengan penghasilan perbulannya kalau tidak libur berjualan adalah sekitar Rp. 3.000.000,-.

Faktor yang mempengaruhi dalam usaha penjualan apam Barabai tutur Hj. Karmilawati dalam membuatnya yang agak susah, terkadang kesulitan mencari bahan bakunya. Karena itu kalau malas maka ia tidak membuat apam Barabai tersebut.

Salah seorang yang membeli apam Barabai di warung Hj. Karmilawati pada saat penulis melakukan penelitian ini adalah Fahmi Ilhami. Ia mengatakan bahwa memang sudah terbiasa memakan apam Barabai meskipun sebenarnya tidak terlalu hobi. Tapi rasanya memang beda dari kue lainnya sehingga enak di makan.

g. Deskripsi Data VII

1) Identitas Responden

a) Pembuat Apam Barabai

Nama : Faridawati

Umur : 43 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl. Sungai Tabuk, Barabai Timur, Kec. Barabai.

b) Penjual Apam Barabai (yang menjajakan)

Nama : Jainah

Umur : 39 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Dagang

Alamat : Jl. Sungai Tabuk, Barabai Timur, Kec. Barabai.

2) Uraian Data

Tutur Faridawati, ia telah lama membuat sendiri apam Barabai. Setiap harinya mengolah apam Barabai sekitar 90 bungkus yang berwarna merah, karena memang orang lebih menyenangkannya sebab terbuat dari campuran gula merah. Dengan harga jual sebungkusnya Rp. 6.000,-. Selain itu ia juga menjual kue lainnya seperti bingka dan kue untuk. Setelah selesai mengolah semuanya, kemudian dibawanya untuk dijual di kios penjualan apam Barabai di terminal Barabai.

Dalam menjual apam Barabai tersebut, ia tidak menjualnya sendiri tetapi dibaginya dengan keluarganya yang bernama Jainah, sehingga masing-masingnya menjual 45 bungkus.

Tutur Faridawati dan Jainah, peranan usaha apam Barabai sangat penting dalam menunjang perekonomian keluarganya. Sebab, mereka tidak punya

pekerjaan lain yang dapat diandalkan untuk sumber pendapatan keluarganya. Memang suami mereka bekerja, namun penghasilannya tetap kurang untuk memenuhi keperluan keluarga sebulannya. Wajar saja jika semenjak tahun 1995 mereka berdua sudah berjualan apam Barabai meskipun tempatnya berpindah-pindah dan kemudian menetap di kios apam Barabai yang dibuat oleh Pemda HST.

Tutur Faridawati penghasilannya dari berjualan apam Barabai seharusnya adalah sekitar Rp. 94.500,- (harga jual Rp. 6.000 – modalnya Rp. 3.900,- = Rp. 2.100,- x 45 bungkus = Rp. 94.500,-). Dengan penghasilan perbulannya adalah sekitar Rp. 2.835.000,-. Selain itu keuntungan dari hasil penjualan Jainah sebungkusnya adalah Rp. 4500 – Rp. 3900 = Rp. 600,- x 45 bungkus = Rp. 27.000,-, dan sebulannya adalah Rp. 810.000,-. Total pendapatannya adalah Rp. 2.835.000,- + Rp. 810.000,- = Rp. 3.645.000,-.

Sedangkan bagi Jainah, penghasilannya dari berjualan apam seharusnya adalah Rp. 67.500,- , yaitu harga jual perbungkusnya Rp. 6.000,- kemudian modalnya Rp. 4.500,- maka Rp. 1.500,- x 45 bungkus = Rp. 67.500,-. Sedangkan sebulannya adalah Rp. 2.025.000,-. Meskipun ada juga penghasilannya yang lain dari menjual air minum mineral, kacang goreng dan rokok.

Faktor yang sangat mempengaruhi penghasilannya dalam usaha apam Barabai tutur Faridawati dan Jainah adalah saat ini banyak saingan dalam menjual apam Barabai. Akibatnya terkadang apam Barabai yang dijualnya tidak habis, dan harus dijual kembali keesokan harinya.

Salah seorang yang sering membeli apam Barabai kepada Jainah adalah Aida Yulianti. Tuturnya, harga satu bungkus apam Barabai memang tidak mahal, selain itu memang enak untuk dikonsumsi, bahkan kalau lagi lapar bisa kekenyangan kalau habis sampai satu bungkus. Selain itu, keluarganya juga banyak yang menyukai apam Barabai, karena mungkin ada rasa gula merahnya.

2. Rekapitulasi Dalam Bentuk Matrik

Bagian ini merupakan ikhtisar dari hasil penelitian, yaitu penyajian secara ringkas data yang telah diuraikan dalam bentuk matrik, baik mengenai identitas responden, peranan usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha di Barabai, dan faktor yang mempengaruhi usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada matrik berikut:

B. Analisis.

Memperhatikan uraian pada bagian sebelumnya mengenai peranan usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha di Barabai dan faktor yang mempengaruhi yang mempengaruhi usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha di Barabai, ternyata fakta dilapangan memang ada perbedaan dan ada juga beberapa persamaan.

Memperhatikan peranan usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha yang terjadi di lapangan, berikut ini penulis menganalisisnya dari aspek ekonomi Islam terhadap 7 (tujuh) deskripsi data yang telah diuraikan sebelumnya.

1. Peranan Usaha “Apam Barabai” Untuk Menunjang Perekonomian Pengusaha di Barabai.

Memperhatikan seberapa peranan usaha apam Barabai untuk menunjang perekonomian masyarakat, dapat dikategorikan menjadi dua kategori, yaitu:

a. Sebagai sumber utama pendapatan keluarga.

Pada kategori ini pihak pembuat dan penjual menganggap usaha apam Barabai sebagai sumber pendapatan utama dalam menunjang perekonomian keluarga. Hal ini penghasialan sebulannya seperti terjadi pada deskripsi data I (pembuatnya Rp. 4.740.000,- , dan penjualnya Rp. 1.260.000,-), II (pembuatnya Rp. 2.850.000,- , dan penjualnya 1.350.000,-), III (pembuatnya Rp. 2.887.500,-, dan penjualnya Rp. 2.887.500,-), V (pembuatnya Rp. 3.600.000,-, dan penjualnya Rp. 3.600.000,-), dan VII (pembuatnya Rp. 3.645.000,-, dan penjualnya Rp. 2.025.000,-).

Menunjukkan perbuatan dan menjual apam Barabai merupakan pekerjaan utama dan dilakukan setiap hari oleh mereka. Karena itu setiap hari harus bekerja, tanpa menjual apam Barabai maka tidak ada pemasukan bagi keluarga.

b. Bukan sumber utama pendapatan keluarga.

Pada kategori ini pihak pembuat dan penjual menganggap usaha apam Barabai bukan sumber pendapatan utama dalam keluarganya, seperti pada deskripsi data IV (pembuatnya Rp.1.680.000,-, dan penjualnya Rp.1.560.000,-), dan VI (pembuatnya Rp. 3.000.000,-, dan penjualnya Rp. 3.000.000,-).

Dalam hal ini membuat dan menjual apam Barabai bukan merupakan pekerjaan dan tidak mesti dilakukan setiap hari oleh mereka. Karena itu bagi mereka masih ada sumber pendapatan utama lainnya yang jauh lebih besar, yaitu pendapatan dari suaminya.

Memperhatikan kedua kategori ternyata mereka memberikan jawaban dua variatif mengenai peranan usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha.

Pada kategori pertama, secara hukum ekonomi peranan usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha yang demikian tidaklah dapat dihindari karena merupakan pekerjaan utamanya. Bagi pembuat kue apam Barabai dengan keahliannya membuat berarti telah berusaha semaksimal mungkin membuatnya agar terasa enak, dan agar yang dibuatnya tidak sia-sia (tidak ada yang memakannya) maka memerlukan peran penjual/penjaja apam Barabai tersebut. Bagi pihak penjual, tanpa modal dengan cara menjualnya maka

akan memperoleh untung pula. Karena itu, antara keduanya terjadi hubungan saling menguntungkan (simbiosis mutualisme).

Sementara kategori kedua bagi pembuat dan penjual apam Barabai bukan sumber pendapatan utama keluarganya, tidaklah lantas bisa menganggap peranan usaha apam Barabai tidak memberi dampak sedikitpun dalam menunjang perekonomian keluarganya. Sebab, keuntungan yang diperoleh pastinya akan dapat menambah keuangan keluarga, sehingga berbagai keperluan keluarga juga akan mudah diatasi. Karena itu, tentunya juga akan mempengaruhi kehidupan ekonomi rumah tangga pembuat dan penjual apam Barabai tersebut. Selain itu juga sebagai bentuk sumbangsih mereka untuk memasyarakatkan kua apam Barabai sebagai panganan khas daerah Barabai (HST).

Bagi yang menganggap membuat dan menjual apam Barabai sebagai sumber pendapatan pokok dalam keluarganya ataupun yang menganggapnya hanya sebagai tambahan saja, yang mesti diperhatikan adalah antara pembuat, penjual dan pembelinya telah terjadi interaksi yang saling memerlukan dan merupakan aktivitas yang tidak dapat dihindarkan. Pihak masyarakat yang membelinya juga memperoleh rasa apam Barabai yang cukup enak dan harga yang pantas pula.

Memperhatikan fakta tersebut, usaha apam Barabai bagi sebagian anggota masyarakat sangat menunjang perekonomian keluarganya. Aktivitas demikian memang bagi yang membuat apam Barabai maupun penjualnya adalah fakta hidup kesehariannya.

Dalam aktivitas membuat dan menjual apam Barabai ini mesti tetap dipertahankan, dan semestinya untuk keberlangsungan bisnisnya yang dikejar tidak hanya hasil *profit*-materi tetapi juga *benefit-non* materi. Di sisi lain sudah seharusnya pula pihak penjual menjelaskan kepada pembelinya yang datang bahwa apam Barabai tersebut bukan buatannya dan hanya mengambil untung dari kelebihan harga, sehingga proses transaksinya juga transparan.

Selain itu, rasa apam Barabai memang cukup enak dan sebagai panganan khas Barabai, adalah hal yang jadi daya tarik utama para konsumen pembelinya. Sebab, bagi konsumen apam Barabai rasa adalah menjadi pilihan utamanya untuk mengkonsumsinya. Sedangkan harga haruslah standar atau tidak terlalu berbeda dengan penjual lainnya, sebab akan menjadi rujukan pula untuk meningkatkan daya beli konsumen. Kalau harganya terlalu mahal maka pembeli akan mencari alternatif makanan lain yang juga enak tapi harganya tetap terjangkau.

Mengenai melayani pembeli atau terhadap pesanan menjadi alternatif kedua setelah rasa dan harga apam Barabai yang dikonsumsi. Meskipun demikian, keberadaannya juga sangat menentukan ramai atau tidaknya pembeli. \

Dalam menilai peranan usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha ini\ maka secara ekonomi jika dikaitkan dengan membahas teori perilaku konsumen \\\, diasumsikan bahwa seorang konsumen merupakan sosok yang cerdas. Dalam artian, konsumen tersebut mengetahui secara detail tentang *income* dan kebutuhan yang ada dalam hidupnya serta pengetahuan terhadap jenis, karakteristik dan keistimewaan komoditas yang ada.

Selain itu, dari segi transaksi usaha apam tidak melanggar ketentuan-ketentuan yang berhubungan dengan etika dalam berbisnis, yaitu dari segi etika pemasaran dalam konteks produk, bahwa produk yang dikonsumsi memang terbuat dari bahan-bahan yang wajib halal dan *thayyib* karena pemiliknya orang Islam dan produknya memuaskan pembelinya.

Dari segi etika pemasaran dalam konteks harga, maka pemilik usaha apam ternyata dilakukan dengan beban biaya produksi yang wajar, sebagai alat kompetensi yang sehat dengan pedagang makanan lainnya, harganya sesuai dengan pasaran jika diukur dengan kemampuan daya beli masyarakat, dan sebagai alat daya tarik bagi konsumen¹ karena usaha apam yang dijual laku, laris dan menetap tempat berjualannya.

Terpenting dalam menjalankan strategi bisnis, seperti usaha apam Barabai dalam penjualannya tidak hanya pada mutu produk semata melainkan menyangkut harga, pelayanan dan tempat berjualan yang layak.

2. Faktor yang mempengaruhi usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha di Barabai.

Bagi pihak pembuat maupun penjual apam Barabai, ternyata dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut:

- a. Cuaca atau hujan menyebabkan apam Barabai tidak laku.

Pada kategori ini pihak pembuat dan penjual menganggap kondisi cuaca atau hujan merupakan faktor yang sangat mempengaruhi usaha apam Barabai.

¹Muhammad dan Alimin, *Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PSEI, 1997), h. 76.

Sebab sumber pendapatan utama dalam menunjang perekonomian keluarganya terganggu. Hal ini seperti terjadi pada deskripsi data I dan IV.

Kondisi sering terjadinya hujan jelas merupakan kendala tersendiri bagi para penjual apam Barabai. Sebab, apam Barabai adalah kue yang tidak dapat bertahan lama atau beberapa hari. Kalau sampai tidak laku maka keesokan harinya kemungkinan rasanya sudah mulai kurang enak, ada juga yang mulai asem, dan ada juga yang mulai keras apam Barabai.

b. Mencari bahan dan membuatnya yang agak susah.

Permasalahan mencari bahan dan membuatnya yang agak susah dalam hal ini bisa pula dikatakan merupakan faktor yang sangat mempengaruhi usaha apam Barabai. Faktor seperti pada deskripsi data II, V dan VI.

Dalam membuat apam Barabai tentunya tidak bisa menggunakan sembarang bahan, sebab tidak bisa diganti dengan yang lain. Wajar jika kemudian pemilihan bahan untuk membuat apam Barabai harus selektif dan agak susah membuatnya.

c. Banyak saingan yang juga berjualan apam Barabai.

Pada kategori ini pihak pembuat dan penjual menganggap salah satu faktor yang mempengaruhi usaha apam Barabai dalam menunjang perekonomian keluarganya adalah banyaknya saingan yang juga berjualan apam Barabai, seperti pada deskripsi data III.

Jelas sekali menunjukkan menjual apam Barabai tidak hanya dilakukan seorang saja atau beberapa orang saja tetapi sudah banyak dilakukan orang,

sehingga masyarakat juga akan banyak pilihan rasa dan kualitas apam Barabai yang diolah, wajar jika kemudian akan terjadi persaingan diantara pembuat dan penjualnya dengan pembuat dan penjual lainnya.


Memperhatikan ketiga faktor yang yang mempengaruhi usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha tersebut, tidak heran kemudian jika pendapatan masyarakat sangat tergantung dengan faktor yang mempengaruhinya dalam melakukan tersebut.

Misalnya, faktor karena kondisi cuaca atau hujan menyebabkan apam Barabai kurang laku, maka dianggap cukup wajar. Sebab, kalau hari hujan jelas sedikit saja apam Barabai yang laku atau bahkan tidak laku sama sekali karena tidak ada pembeli yang mau berhujan-hujan, maka yang rugi adalah pihak pembuat dan penjualnya sebab kalau apam Barabai sudah sampai dua atau tiga hari hampir dipastikan sudah tidak laku dijual karena rasanya sudah tidak enak lagi seperti asem atau basi. Akibatnya dipastikan pembuat agar merugi dan penjualnya tidak dapat penghasilan pula.

Sementara permasalahan mencari bahan atau membuatnya agak susah dan cerewet tentunya harus menjadi perhatian serius bagi pembuatnya. Sebab, dalam membuat apam Barabai tidak sembarang bahan, misalnya gula merah Barabai yang terbuat dari bahan enau akan beda rasanya kalau diganti dengan gula Jawa yang terbuat dari tanda kelapa. Begitu juga tepung beras akan berbeda rasanya kalau diganti dengan tepung gandum. Selain itu juga diperhatikan tektik proses pembuatan apam Barabai hingga betul-betul masak dan enak di makan.

Mengenai faktor banyaknya saingan dalam berjualan apam Barabai, menurut hemat penulis bukanlah hal mesti dipermasalahkan, sebab dalam setiap usaha yang dilakukan pasti ada saingan. Yang terpenting adalah bagaimana pihak pembuat mempertahankan bahkan harus meningkatkan kualitas dan rasa apam Barabai yang dibuatnya. Bagi penjual juga harus mencari tempat yang strategis untuk berjualan, tempat yang rapi dan bersih dan penampilan yang baik kepada pembeli. Jadi permasalahan persaingan itu sebenarnya bukan faktor penghambat

Memperhatikan ketiga faktor yang mempengaruhi dalam usaha apam Barabai tersebut, maka secara bisnis justeru pembuat dan penjualnya harus selalu melakukan koreksi diri tentang kekurangan-kekurangannya dalam berjualan, apa saja yang mesti dilakukan, dan yang harus ditingkatkan. Dampaknya tentunya ada hal positif kepada pembuat dan penjual apam Barabai, sehingga tidak rugi. Sedangkan tujuan pedagang secara ekonomi jelas tidak ingin rugi. Hal ini sebagaimana dimaksudkan firman Allah dalam surah Fathir ayat 29:



 Artinya: "...mereka itu mengharapakan perniagaan yang tidak akan merugi.

 (Q.S. Faathir: 29).²

Oleh karena itu, faktor apapun yang mempengaruhinya, sebenarnya kalau memang pembuat apam Barabai dan penjualnya ingin memperoleh hasil yang maksimal, maka sudah selayaknya memperbaiki usaha dan mengoreksi kekurangannya, sehingga transaksi bisnis tetap berjalan.

²Tim Penerjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Op. Cit*, h. 833.

Memperhatikan ketiga faktor yang mempengaruhi tersebut, meskipun dalam melakukan aktivitas usaha apam Barabai tujuan akhirnya adalah untuk mendapatkan hasil dan keuntungan, namun ada beberapa nilai yang dapat dijadikan sandaran oleh produsen sebagai motivasi dalam melakukan proses produksi, yaitu:

Pertama, profit bukanlah satu-satunya yang menjadi elemen pendorong dalam memproduksi, namun perolehan secara halal dan adil dalam profit merupakan motivasi utama dalam memproduksi.³*Kedua*, pembuat (produsen) harus memperhatikan nilai-nilai spritualisme, di mana nilai tersebut harus dijadikan sebagai penyeimbang dalam melakukan produksi, yaitu berkeyakinan bahwa memperoleh ridha Allah.⁴

3. Tinjauan ekonomi Islam terhadap peranan usaha apam Barabai untuk menunjang perekonomian masyarakat di Barabai.

Secara ekonomi Islam, terjadinya aktivitas pembuatan, dan transaksi jual beli apam Barabai tidaklah dapat dihindari karena merupakan interaksi yang saling memerlukan. Disinilah kemudian masyarakat mempunyai cara tersendiri dalam memproduksinya. Apalagi bagi sebagian masyarakat pekerjaan membuat dan menjual apam Barabai dapat menambah penghasilan keluarganya bahkan menjadi pendapatan utamanya.

³Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Ekonomi Global*, terj. Ahmad Akhrom dan Dimyauddin, (Jakarta: PT. Zikrul Hakim, 2007), h. 48.

⁴*Ibid*, h. 49.

Dengan demikian, peranan usaha “apam Barabai” untuk menunjang perekonomian pengusaha di Barabai sebenarnya merupakan salah satu cara masyarakat dalam bertransaksi dalam memenuhi keperluan hidupnya.

Aktivitas demikian, jika dilihat dari asas-asas produktivitas bisnis, maka yang mesti diperhatikan pembuat dan apam Barabai adalah adanya kesesuaian suatu usaha bisnis Islam yang harus dilihat dari kesesuaiannya dengan aturan syar’i. Sebab, bisnis yang dilakukan bertujuan untuk mencapai empat hal utama, yaitu: (1) target hasil *profit*-materi dan *benefit-non* materi, (2) pertumbuhan, artinya harus meningkat, (3) keberlangsungan, dalam kurun waktu selama mungkin, dan (4) keberkahan atau keridhaan Allah.⁵

Kalau memperhatikan tujuan dari aktivitas produksi tersebut, jika dikaitkan dengan defenisi produksi (termasuk membuat dan menjual apam Barabai) yang dikemukakan oleh Said Sa'ad Marthon, yaitu: suatu proses (siklus) kegiatan-kegiatan ekonomi untuk menghasilkan barang atau jasa tertentu dengan memanfaatkan faktor-faktor produksi (amal/kerja, modal, tanah dan lainnya) dalam waktu tertentu.⁶ Menunjukkan sebenarnya sah-sah saja ada yang hanya bekerjanya membuat apam Barabai saja (tidak menjualnya), menjadi penjualnya saja atau pembuat sekaligus penjualnya. Terpenting adalah dalam pembuatan apam Barabai menggunakan bahan yang halal, baik dan dalam transaksi tidak ada yang merasa dirugikan. Sebagaimana dikehendaki hadis berikut:

⁵Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggasas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), h. 18.

⁶Said Sa'ad Marthon, *Op. Cit*, h. 47.

عن رفاعة بن رافع رضي الله عنه: ان النبي صلى الله عليه وسلم سئل: اي الكسب اطيب؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور. (رواه الحاكم).⁷

Artinya: Dari Rifa'ah ibn Rafi' ra., sesungguhnya Nabi saw. pernah ditanya oleh seorang pemuda tentang usaha apakah yang paling baik? Beliau bersabda: "Talah usaha atau pekerjaan seseorang dengan menggunakan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik. (HR. Hakim).

Selain itu, yang mesti diperhatikan oleh pembuat dan penjual adalah bagi masyarakat sekarang ini, seperti di Kota Barabai, keputusan pembeli (konsumen) dalam melakukan konsumsi, yang menjadi pertimbangan utama adalah rasa makanan yang dibeli harus sebanding dengan apa yang telah dikeluarkan (dibelanjakan) sehingga terjadi keseimbangan antara apa yang diberikan dan apa yang didapat.

Selain itu, dalam prinsip-prinsip produksi menurut ekonomi Islam harus memahami fungsi hukum bisnis, agar terwujud watak dan perilaku aktivitas di bidang bisnis yang berkeadilan, wajar, sehat dan dinamis (dijamin oleh kepastian hukum).⁸ Tujuannya adalah untuk mewujudkan konsep adil dan *ihsan* dalam praktik dan setiap transaksi bisnis. *Ihsan* adalah melakukan sesuatu perbuatan demi menggapai *maslahat* di dunia dan akhirat atau salah satu dari keduanya dan mencegah kerusakan keduanya atau salah satu di antaranya.⁹

Oleh karena itu, pada dasarnya peranan usaha apam Barabai dalam menunjang perekonomian bagi sebagian masyarakat di Barabai sangat besar

⁷Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram*, (Surabaya: Darun Nasyril Mishriyyah, t.th), h. 165.

⁸Amrizal, *Etika Bisnis: Tuntunan dan Relevansinya*, (Yogyakarta: Kanisius, 2005), h. 149.

⁹A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Alquran*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), h. 45.

karena ada yang menjadikan sebagai pekerjaan pokoknya dan sumber pendapatan utama keluarganya. Sementara faktor yang mempengaruhinya, haruslah diatasi dengan sebaik mungkin agar tidak ada kerugian dari pihak pembuat dan penjualnya, apalagi bagi pembeli jangan sampai terbeli kue apam Barabai yang sudah basi/asem. Selain itu, antara cara pembuatan apam Barabai, rasanya dengan harga merupakan kesatuan yang integral dan saling menunjang. Sebab semuanya saling melengkapi, meskipun rasa dan ciri khas apam Barabai yang bentuknya berbeda dengan kue lainnya dan sebutannya sebagai panganan khas di Barabai tetap merupakan poin utama penentu peranan usaha “apam Barabai” dalam menunjang perekonomian pengusaha di Barabai. Hal ini sebagaimana dimaksudkan firman Allah pada surah *an-Najm* ayat 39 dan 40:

وَلَا يَسْتَفِئُونَ إِلَيْهِمْ شَيْئًا مِنْهُمْ فَهُمْ لَا يَخِفُونَ
 وَلَا يَسْتَفِئُونَ إِلَيْهِمْ شَيْئًا مِنْهُمْ فَهُمْ لَا يَخِفُونَ
 وَلَا يَسْتَفِئُونَ إِلَيْهِمْ شَيْئًا مِنْهُمْ فَهُمْ لَا يَخِفُونَ
 وَلَا يَسْتَفِئُونَ إِلَيْهِمْ شَيْئًا مِنْهُمْ فَهُمْ لَا يَخِفُونَ

Artinya: Dan sesungguhnya manusia tidak akan mendapat melainkan (menurut)

apa yang mereka usahakan. Dan bahwasanya usahanya itu akan diperhatikan. (Q.S. An-Najm: 39-40).¹⁰

¹⁰Tim Penerjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, h. 533.