

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. PAPARAN DATA

Paparan data merupakan dari bagian yang terpenting dan tidak dapat dipisahkan dalam sebuah penelitian, didalam bagian paparan data ini yaitu akan memaparkan hasil catatan lapangan yang berasal dari hasil wawancara dengan informan hasil observasi dan analisis dokumentasi sebagai penguat dalam penelitian ini.

1. Profil Toko Espana *Sport* dan Komunitas RNR

Espana *Sport* berdiri pada tahun 1998 yang didirikan oleh ”Swanto Tana Jaya dan Irawati”.¹ Espana *Sport* beralamat di Jl. Raden Abdul Azis No.5, Rw 03, Parteker, Kecamatan Pamekasan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur. Awal mula toko Espana *Sport* itu berjualan tentang kebutuhan olahraga, akan tetapi di toko Espana *Sport* ini juga menjual alat musik yaitu berupa gitar *custom* dan aksesoris-aksesoris gitar seperti: pick gitar, *case* atau tas gitar, strap gitar, capo, stand gitar, senar gitar satu *set* dan senar gitar eceran.²

Komunitas RNR merupakan sebuah komunitas musik yang ada di Kabupaten Pamekasan yang berada di Dusun Sekar Putih, Desa Laden, Kabupaten Pamekasan. RNR ini berkepanjangan yaitu Rock n Roll, dimana komunitas ini dibentuk sejak tahun 2010 yang ditetapkan pada 08 Agustus 2010 yang dipimpin oleh Rizki Hidayah. Komunitas RNR ini beranggota

¹ Irawati, Pemilik Toko Espana *Sport* (Wawancara Lansung), Pamekasan 19 September.

² Hasil Observasi di Toko Espana *Sport* Pada Tanggal 22 Agustus 2023.

sebanyak 250 orang jika dihitung dari tahun 2010, namun jika dihitung pada saat ini yaitu ada sebanyak 56 orang yang masih aktif di komunitas RNR. RNR dibentuk karena alasan ketua komunitas yaitu Rizki Hidayah ingin menaungi atau mewadahi musisi kalangan bawah yang ingin berkembang dan ingin menyalurkan bakatnya tapi tidak mempunyai wadah.³

Di Komunitas RNR selain memperjual belikan gitar *custom* juga merentalkan studio musik dan *sound system*, dan menerima *reparasi* alat musik gitar *string*, gitar bass dan Drum. Tetapi di Komunitas RNR juga menjual alat musik beserta aksesoris musik, seperti:

a. Aksesoris Gitar *String* dan Gitar Bass

- 1) Senar Gitar
- 2) *Pick* Gitar
- 3) *Tuner*
- 4) *Dryer* Gitar
- 5) *Bride* Gitar

b. Aksesoris Drum

- 1) *Cymbal*
- 2) *Stand Cymbal*
- 3) Mika Drum *Tom* dan *Senare*
- 4) Kunci Drum⁴

³ Rizki Hidayah, Ketua Komunitas RNR (Wawancara Langsung), Pamekasan 23 September 2023.

⁴ Hasil observasi di Komunitas RNR pada tanggal 22 Agustus 2023.

2. Praktik Jual Beli Kedua Toko Tentang Gitar *Custom* (Espana Sport dan Komunitas RNR), dan Pembeli Gitar *Custom*

Kehidupan yang sangat berat untuk dijalani, sebagai makhluk sosial sebagian dari kehidupan yang harus menjalani transaksi jual beli, karena didalam usaha jual beli manusia bisa memenuhi kebutuhannya dan juga bisa meneruskan kelanjutan hidupnya yang pahit ini. Agar bisa lebih efektif didalam bertransaksi jual beli yaitu pedagang sebagai usaha penjual dan konsumen sebagai pembeli. Dan diamana yang sekarang kita temukan yaitu transaksi terhadap jual beli pada gitar *custom*.

Peneliti mewawancarai langsung kepada pemilik tentang praktik jual beli di toko Espana *Sport* terhadap penjualan gitar *custom* tersebut,

“Untuk penjualan gitar *custom* di Espana sendiri, saya menjual secara offline saja dan memang sengaja saya tidak menawarkan secara online. Pada tahun 2019-2020 espana sempat menawarkan barang secara online karena pada saat itu covid sehingga penjualan menurun. Akan tetapi pada saat 2021 akhir tahun saya memberhentikan penjualan secara online karena juga pembeli sedikit dan karyawan saya dua orang, jika ada penjualan secara online saya harus menambah ceperan gaji buat karyawan jika ada barang yang laku harus di kirimkan melalui paket. Awal mula toko Espana *Sport* sebelum melaksanakan jual beli gitar *custom* yaitu memperjual belikan kebutuhan olahraga, karena melihat pada tahun 2012 di Pamekasan itu sedang marak-maraknya di dalam dunia permusikan, saya yang kurang tau banyak tentang alat musik mempunyai keinginan untuk menjual gitar *custom* tersebut.”⁵

Berdasarkan kerterangan dari ibu Irawati selaku pemilik toko Espana *Sport* yaitu penjualan gitar *custom* dilakukan secara offline dan penjualan gitar

⁵ Irawati, Pemilik Toko Espana *Sport*, Wawancara langsung (Pamekasan 19 September 2023)

custom terjadi sejak tahun 2012 dikarenakan pada saat itu di pamekasan lagi marak-maraknya di dunia permusikan.

Peneliti melakukan wawancara secara langsung tentang alasan harga penjualan gitar *custom* tersebut kepada pemilik toko Espana *Sport*. Disini peneliti sudah mempersiapkan beberapa pertanyaan tentang keyakinan, kejujuran, keuntungan, dan dalam pengambilan harga apakah sudah sesuai dengan harga pasar.

“Alasan saya menjual barang dengan harga 1.050.000 dikarenakan setiap penjualan yaitu dikenakan pajak 10% dari penjualan dan juga saya harus mengambil keuntungan pada barang tersebut. Sebenarnya saya sudah yakin terhadap harga pada barang tersebut, karena melihat terhadap toko disini itu dikenakan pajak penjualan dan juga saya harus membayar gaji karyawan-karyawan yang kerja disini, saya rasa sudah jujur terhadap penjualan pada gitar *custom* tersebut dan sudah cukup sesuai dengan uang pemasukan dan pengeluaran, sehingga saya rasa sudah mendapatkan keuntungan dalam melakukan jual beli gitar *custom* barang tersebut. Sebenarnya saya tidak tahu banyak tentang gitar *custom* beserta harga pasar gitar *custom* tersebut sehingga saya menjualnya dengan harga yang segitu dengan kalkulasi saya terhadap pengulakan gitar *custom* tersebut, meskipun dalam penjualan saya tidak memberi tahu tentang kualitas barang tersebut saya rasa tidak akan sampai merusak harga pasar gitar *custom*.⁶

Berdasarkan keterangan dari ibu Irawati bahwasanya penjualan dilakukan dengan harga yang sudah di kalkulasi, Meskipun dengan harga yang cukup mahal akan tetapi sudah cukup dengan pengeluarannya juga, sebenarnya harga tidak jauh mahal akan tetapi pemilik toko Espana *Sport* yang penjualannya dikenakan pajak dan tidak mengetahui kualitas barang tersebut sehingga

⁶ Irawati, Pemilik Toko Espana *Sport*, (Wawancara langsung), Pamekasan, 19 September 2023

barang terlihat mahal jika dibandingkan dengan toko penjual gitar *custom* yang lain.

Peneliti mewawancarai langsung kepada Ketua Komunitas RNR tentang terjadinya praktik penjualan gitar *custom* tersebut,

“Praktik penjualan saya lakukan jual beli secara offline dan online, akan tetapi online tidak dalam memakai aplikasi seperti shopee, tokopedia dan lain-lain. Dikarenakan promosi online itu saya menawarkan lewat sosial media, jadi jika ada konsumen yang mau beli saya bungkuskan dan saya kirim sendiri. Rata-rata pelanggan saya jika pembelian online itu kebanyakan dari madura untuk pelanggan diluar madura itu sedikit. Untuk sebelum terjadinya penjualan gitar *custom* ini dari 2010 sampai 2012 saya hanya berjalan dengan rentalan studio dan *Les Private*. Dan saya rasa kurang terhadap pemasukan dengan pengeluaran saya. Maka dari itu pada tahun 2012 saya membuka usaha tambahan jual beli gitar *custom* dan rental *sound system*. Alasannya jika rentalan studio sepi, saya tidak dapat penghasilan. Maka dari itu saya berinisiatif untuk menjual gitar *custom* tersebut dan sekaligus menjual aksesoris-aksesoris alat musik”.⁷

Praktik penjualan gitar *custom* pada Komunitas RNR itu dilakukan secara offline dan online, pelanggan online pada Komunitas RNR itu kebanyakan dari dalam madura dan untuk luar madura sedikit. Penjualan gitar *custom* itu juga terjadi sejak tahun 2012.

Disini peneliti juga melakukan wawancara secara langsung ke Komunitas RNR tentang praktik jual beli gitar *custom* tersebut. Peneliti juga menanyakan sama persis kepada Komunitas RNR dengan pertanyaan yang sudah di

⁷ Rizky Hidayah, Ketua Komunitas RNR, (Wawancara Langsung), Pamekasan, 23 September 2023

persiapkan yaitu tentang keyakinan, kejujuran, keuntungan, dan dalam pengambilan harga apakah sudah sesuai dengan harga pasar.

“Untuk alasan saya menjual dengan harga 625.000 itu karena saya juga pengulakannya secara grosir dan memang saya punya teman dekat yang kenal pada pabrik gitar *custom* tersebut. Dalam penjualan barang dengan harga yang memang murah dikarenakan pengulakannya itu secara grosir, jadi untuk harga pengulakan bisa dapat potongan harga dan juga saya tidak terlalu mau mengambil keuntungan yang cukup tinggi dikarenakan menyimpang dari syariat islam. Saya rasa cukup yakin dan sesuai dengan harga pengulakannya meskipun saya tahu harga penjualan gitar *custom* tersebut masih sekitar diatas 10% dari harga yang saya jual, tetapi saya juga merasa sudah *profit* dalam melakukan penjualan”.⁸

Peneliti juga melakukan wawancara langsung dengan pembeli gitar *custom* di kedua toko tersebut, peneliti mempersiapkan pertanyaan juga terhadap pembeli tentang keputusan, keyakinan, keadilan, keuntungan, barang, dan standard dalam jual beli. Dan berikut ini pernyataan dari pembeli yaitu mas Valdi Wardana yang menyatakan tentang pembelian gitar *custom* di toko Espana, bisa diketahui juga bahwasanya mas Valdi Wardana ini bagian dari anggota komunitas RNR.

”Alasan saya membeli gitar *custom* di toko Espana Sport, dikarenakan saya bertanya di Komunitas RNR lagi tidak ada stok dan untuk pengulakannya masih lama karena masih belum ada modal. Dan saya rasa sudah tepat untuk pembelian gitar *custom* ini, karena jikapun saya beli ke luar madura itupun harganya sama jika dihitung dari biaya transportasi dan rasa capek, namun saya sudah merasa penjual sudah jujur karena saya tahu bahwa di oko Espana *Sport* dalam penjualan itu dikenakan pajak, maka dari itu saya sudah untung dalam pembelian gitar *custom*. Sebenarnya saya bisa saja saya membeli secara online tetapi saya tidak tahu kondisi gitar tersebut dan saya tidak bisa mengeceknya secara langsung. Akan

⁸ Rizky Hidayah, Ketua Komunitas RNR, (Wawancara Langsung), Pamekasan, 23 September 2023.

tetapi jika saya membeli di Toko Espana Sport karena sudah tidak ada stok lagi, saya jujur untuk masalah harga memang tidak sesuai dengan barangnya.”⁹

Dari pernyataan konsumen di atas tentang pembelian gitar *custom* di toko Espana Sport itu bisa dikatakan agak terpaksa, dikarenakan yang mau membeli di Komunitas RNR karena sudah kehabisan stok dan yang mau membeli secara online tidak bisa mengecek barangnya, dan meskipun mau membeli diluar madura jika di kalkulasi dengan uang transport dan rasa capeknya yaitu sama saja seperti membeli dengan harga yang ada di toko Espana Sport.

Hampir sama dengan pernyataan dari konsumen yang membeli gitar *custom* yang membeli di Toko Espana yaitu mas Firman Atoillah.

“Alasan saya membeli di Toko Espana Sport yang awalnya saya tidak tahu bahwasanya ada yang menjual gitar *custom* di daerah Kabupaten Pamekasan, dan saya juga tidak tahu mengenai harga dan kualitas gitar *custom* tersebut. Namun saya begitu puas dalam melakukan pembelian gitar *custom* di Toko Espana tersebut karena yang pada awalnya juga saya membeli gitar itu sebagai awal pembelejaran saya dalam bermusik khususnya, Setelah beberapa bulan kemudia saya tahu mengenai Komunitas RNR saya akhirnya merasa tidak sebanding kualitas dengan harganya.”¹⁰

Ada juga dari pernyataan konsumen yang membeli di gitar *custom* di Komunitas RNR yaitu mas Fahmi Maulana juga memberi pernyataan.

“Alasan saya membeli gitar *custom* ini di Komunitas RNR yaitu yang pertama dikarenakan dengan harganya yang murah dengan kualitas yang cukup baik. Sudah dari keyakinan hati saya membeli gitar *custom* tersebut, karena saya cukup tahu tentang gitar dan dengan

⁹ Valdy Wardana, Pembeli Gitar *Custom* di Toko Espana Sport, (Wawancara Langsung), Pamekasan 25 September 2023.

¹⁰ Firman Atoillah, Pembeli Gitar *Custom* di Toko Espana Sport (Wawancara Langsung), Pamekasan 28 Desember 2023.

gitar yang sebegitu murah itu saya sangat merasa diuntungkan dan sangat adil dalam pembelian.”¹¹

Tidak jauh berbeda dengan pernyataan konsumen yang membeli gitar *custom* di Komunitas RNR yaitu mas Ilham Malik Wahyudi.

“Alasan saya dalam melakukan pembelian gitar *custom* di Komunitas RNR yang pertama karena kualitas yang cukup bagus dalam kalangan gitar *custom*, saya merasa sangat diuntungkan karena membeli tidak harus keluar kota dan bisa menghemat uang bensin. Saya cukup puas karena harga yang murah dengan kualitas yang cukup bagus”¹²

Dari pernyataan konsumen diatas yang membeli gitar *custom* di Komunitas RNR itu sangat merasa yakin dan beruntung karena membeli gitar *custom* yang sebegitu murah dengan barang yang berkualitas baik.

B. TEMUAN PENELITIAN

Berdasarkan paparan diatas melalui wawancara ataupun observasi yang dilakukan oleh peneliti, peneliti dapat mengetahui perihal latar belakang pelaksanaan jual beli gitar *custom* yang terjadi di Kabupaten Pamekasan sebagai berikut :

1. Persaingan jual beli gitar *custom* ditemukan di Kabupaten Pamekasan dikarenakan perbedaan harga terhadap barang yang sama.
2. Penjualan gitar *custom* di toko *Espana Sport* lebih mahal dibandingkan di Komunitas RNR dikarenakan penjualannya dikenakan pajak

¹¹ Fahmi Maulana, Pembeli Gitar *Custom* di Komunitas RNR, (Wawancara Langsung), Pamekasan 26 September 2023.

¹² Ilham Malik Wahyudi, Pembeli Gitar *Custom* di Komunitas RNR, (Wawancara Langsung), Pamekasan 29 Desember 2023.

3. Penyebab persaingan terjadi karena salah satu toko tersebut tidak mengerti alat musik dan tidak mengerti harga pasaran pada gitar *custom* tersebut.
4. Penjualan gitar *custom* terjadi pada tahun 2012 di Espana *Sport* dan Komunitas RNR.

C. PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini, peneliti akan mendeskripsikan beberapa persoalan yang menjadi topik penelitian dalam skripsi ini.

1. Praktik jual beli gitar *custom* pada komunitas pelaku seni musik di Kabupaten Pamekasan.

Praktik jual beli yang terjadi di Kabupaten Pamekasan pada toko Espana *Sport yakni* terlaksana halnya dengan seperti jual beli biasanya, pembeli datang ke toko dan memilih barang yang ingin di beli setelah itu langsung balik. Penjualannya hampir sama pada Komunitas RNR namun yang membedakannya yaitu penjualannya juga mempromosikan di sosial media atau bisa kita sebut penjualan online. Praktik jual beli gitar *custom* terjadi di Kabupaten Pamekasan sejak tahun 2012 karena pada saat itu sedang marak-maraknya musik di Kabupaten Pamekasan, dalam hal ini penjual menganggap bahwasanya penjualan gitar *custom* menjadi peluang yang besar untuk di perbisniskan agar dapat menambah penghasilan.

Jual beli merupakan suatu transaksi tukar menukar barang atau benda yang memiliki manfaat untuk penggunaanya, dalam praktik jual beli kedua belah

pihak telah mengepakati mengenai perjanjian yang telah dibuat di buat diawal akad.¹³

Dalam pengertian Praktik Jual beli gitar *custom* yang terjadi pada komunitas pelaku seni musik di Kabupaten Pamekasan yang mana pembeli menukarkan uang dengan gitar *custom* tersebut. Dalam hal ini dapat kita ketahui bersama bahwa gitar *custom* memiliki manfaat bagi kalangan pelaku seni musik antara lain untuk kebutuhan bermain musik. Sehingga konsumen membeli sesuai dengan yang diinginkan, dalam jual beli terdapat dua belah pihak yang melakukan jual beli tersebut, penjual dan pihak pembeli sudah menyepakati atas barang yang ingin konsumen beli yakni mengenai akad harga pada barang atau gitar *custom* tersebut.

Praktik jual beli gitar *custom* yang terjadi di Kabupaten Pamekasan sudah terlaksana dengan semestinya yang mana penjual menawarkan kepada pembeli terhadap barang yang di jual, sedangkan manfaat dari barang yang di jual tersebut sudah jelas terdapat manfaat di dalamnya asehingga sudah terpenuhi mengenai manfaat dalam pengertian jual beli, sedangkan dalam pengertian dalam jual beli harus ada kata sepakat antar kedua belah pihak yakni pihak penjual dan pihak pembeli, dalam praktik yang terjadi pada penelitian ini kedua belah pihak telah ada kata sepakat atau sudah dikatakan sah akad jual beli yang di lakukan.

¹³ Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", *Bisnis*, Vol. 3, No. 2 (Desember, 2015): 240.

Praktik jual beli gitar *custom* yang terjadi di Kabupaten Pamekasan sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli dari para pihak serta mengenai sighatnya, namun dalam barangnya ada salah satu syarat yang tidak terpenuhi, yakni ada salah satu penjual yang tidak menjelaskan spesifikasi gitar *custom* tersebut terhadap pembeli dikarenakan pihak penjual tidak mengerti pada gitar *custom* tersebut.

2. Hukum persaingan jual beli gitar *custom* pada komunitas pelaku seni musik di Kabupaten Pamekasan dalam perspektif hukum ekonomi syariah

Persaingan terjadi di karenakan dalam penjualan gitar *custom* tersebut salah satu toko tidak mengetahui kualitas barang yang dijual dan tidak mengetahui harga pasar serta penjualan pada gitar *custom* tersebut dikenakan pajak sehingga terjadi persaingan harga yang berbeda dengan barang yang sama.

Persaingan jual beli gitar *custom* yang terjadi di Kabupaten Pamekasan menurut perspektif Hukum Ekonomi Syariah sudah terjadi semestinya dimana halnya dalam penjualan yang biasa, namun terjadinya persaingan dari akibat salah satu penjual gitar *custom* yaitu tidak mengetahui harga pasar pada barang yang dijual serta tidak mengetahui kualitas pada barang tersebut dan tidak menjelaskan kepada pembeli yaitu sudah tidak memenuhi unsur-unsur persaingan sesuai syariat islam.

Dalam melakukan persaingan jual beli dalam islam ada beberapa prinsip-prinsip persaingan, yaitu sebagai berikut:

1. Prinsip Otonomi

Yaitu kemampuan untuk mengambil keputusan dan bertindak berdsarkan keselarasan tentang apa yang baik untuk dilakukan dan bertanggung jawab secara moral atas keputusan yang diambil.

2. Prinsip Kejujuran

Dalam hal ini, kejujuran adalah merupakan kunci keberhasilan suatu bisnis, kejujuran dalam pelaksanaan kontrol terhadap konsumen dalam hubungan kerja dan sebagainya.

3. Prinsip Keadilan

Setiap orang dalam berbisnis diperlakukan sesuai haknya masing-masing dan tidak ada yang boleh diragukan.

4. Prinsip Saling Menguntungkan

Harus saling menguntungkan dalam berbisnis yang kompetitif

5. Prinsip Intregitas Moral

Prinsip ini merupakan dasar dalam berbisnis, harus menjaga nama baik perusahaan lain agar tetap di percaya.¹⁴

Karena sudah di perjelas dalam islam tentang berbisnis yang sehat dalam hidup yang khas, yang diamana harus melakukan persaingan jual beli (Bisnis) yang sehat, untuk memberikan aturan-aturan yang rinci untuk menjauhkan

¹⁴ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Bandung: Alfabeta, 2013). 37

munculnya masalah akibat praktik persaingan yang tidak sehat. Tiga unsur yang harus dicermati dalam persaingan bisnis adalah:

1. Pihak-pihak yang bersaing

Manusia merupakan perilaku dan pusat pengendalian bisnis. Bagi seorang muslim, bisnis yang dilakukan adalah dalam rangka memperoleh dan mengembangkan harta yang dimilikinya. Harta yang diperolehnya adalah rizki yang diberikan Allah SWT. Tugas manusia adalah berusaha sebaik-baiknya, salah satunya dengan menjalankan bisnis. Tidak ada anggapan rizki yang diberikan Allah akan diambil oleh pesaing. Karena Allah telah mengatur hak masing-masing sesuai usahanya.¹⁵

Dari penjelasan di atas kita sebagai manusia khususnya umat muslim harus bangga atas harta atau rizki yang telah Allah berikan, yaitu dengan cara menjalankan bisnis sesuai dengan syariah islam, meskipun menjalankannya dengan segi bersaing. Karena Allah telah mengatur hak masing-masing sesuai usahanya, jadi tidak ada anggapan rizki yang telah diberikan tidak akan diambil oleh pesaing.

Keyakinan ini dijadikan landasan sikap tawakal setelah manusia berusaha sekuat tenaga. Dalam hal kerja, Islam memerintahkan umatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan. Dengan landasan ini persaingan tidak lagi diartikan sebagai usaha mematikan pesaing lainnya, tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik dari usaha bisnisnya.

¹⁵ M. Ismail Yusanto dan M. Karebat Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Gema Insani Press, Jakarta, 2002). 92

2. Segi Cara Bersaing

Berbisnis adalah bagian dari muamalah, karenanya bisnis tidak lepas dari hukum-hukum yang mengatur muamalah. Oleh karena itu persaingan bebas yang menghalalkan segala cara harus dihilangkan karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah Islami.

Dalam berbisnis setiap orang akan berhubungan dengan pihak-pihak lain, seperti rekanan bisnis dan pesaing bisnis. Rasulullah SAW memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik. Saat berdagang, Rasul tidak pernah melakukan usaha untuk menghancurkan pesaingnya. Walaupun ini tidak berarti Rasulullah berdagang seadanya tanpa memperhatikan daya saingnya. Yang beliau lakukan adalah memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya dan menyebutkan spesifikasi barang yang dijual dengan jujur termasuk jika ada cacat pada barang tersebut. Dalam berbisnis, harus selalu berupaya memberikan pelayanan terbaik, namun tidak menghalalkan segala cara.¹⁶

3. Objek (barang atau jasa) yang dipersaingkan.

Ada beberapa keunggulan yang membuat daya tarik persaingan semakin kompetitif.

Disini peneliti menemukan persaingan jual beli gitar *custom* yang terjadi di Kabupaten Pamekasan tidak memenuhi salah satu unsur yang harus dicermati dalam persaingan bisnis, salah satu penjual tidak menjelaskan spesifikasi gitar *custom* yang dijual.

¹⁶ M. Ismail Yusanto dan M. Karebat Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Gema Insani Press, Jakarta, 2002).93

