

EKONOMI MIKRO: PRINSIP-PRINSIP PENETAPAN HARGA MENURUT IBNU KHALDUN

Kamariah

Sekolah Tinggi Ilmu Syari'ah Hidayatullah Balikpapan
qama.idealplus@gmail.com

Abstrak

Interaksi manusia dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya telah menimbulkan terjadinya jual-beli. Setiap transaksi jual beli yang berupa barang dengan uang, maka sudah tentu harus menentukan harga. Harga adalah nilai barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang. Dalam Islam, harga ditentukan oleh Allah sehingga pemerintah tidak diperkenankan dalam menentukan harga. Dalam penetapan harga erat kaitannya dengan pasar, permintaan dan penawaran. Kendatipun demikian dalam penetapan harga, penjual juga harus memperhatikan asas-asas dan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan oleh Islam. Salah satu tokoh ekonomi Islam yang membahas masalah harga yaitu Ibnu Khaldun dalam kitabnya Al-'Ibar. Dalam penelitian ini, disimpulkan bahwa penetapan harga menurut Ibnu Khaldun terdiri dari; 1) prinsip kebebasan dalam menentukan harga; 2) prinsip keadilan; dan 3) prinsip keseimbangan antara penawaran dan permintaan.

Kata kunci: *khaldun, prinsip, harga*

A. Latar Belakang

Interaksi manusia dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya telah menimbulkan terjadinya jual-beli. Prinsip ekonomi yang melandasi sikap tersebut membuat penjual memiliki sikap baik terhadap konsumen. Setiap transaksi jual beli yang berupa barang dengan uang, maka sudah tentu harus menentukan harga. Dengan adanya hal demikian penjual dan pembeli tidak dapat saling mengabaikan. Penjual dan pembeli harus saling memahami, perlu adanya tawar menawar sehingga saling ridha dalam penetapan harga sesuai dengan kualitas barang dan kemampuan pembeli¹. Ketentuan kadar harga dalam ekonomi Islam yang berhak menentukannya, yang menahan, dan yang melepas hanyalah hak Allah SWT semata,² dalam artian harga tidak dapat diintervensi oleh pemimpin. Kekuatan permintaan dan penawaran sangat mendominasi dalam menentukan ketetapan harga. Naik dan turunnya harga adakalanya disebabkan oleh ketidakadilan dari kelompok orang yang melibatkan diri dalam transaksi. Sebab, tindakan tidak adil dalam pasar dapat menyebabkan kelangkaan dan banjirnya barang. Jika ingin menaikkan harga suatu barang dilakukan dengan menimbun barang, sehingga harga melonjak. Sebaliknya, jika ingin menghancurkan harga suatu barang, maka perlu memasukkan barang ke pasar³.

¹ Irvani, "Mekanisme Pasar Perspektif Ekonomi Islam," last modified 2011, accessed May 9, 2022, <http://irvanikaryatulis.blogspot.com>.

² M. Abdul Mannan, *Teori Dan Praktek Ekonomi Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1997).

³ Ir. H. Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).

Salah seorang tokoh monumental dunia Islam termasuk ekonom adalah Ibnu Khaldun. Bahasannya kitabnya Ibnu Khaldun mencakup beranekaragam masalah ekonomi secara luas, meliputi; ajaran tata nilai, manajemen kerja, sistem harga, hukum *demand* dan *supply*, hukum penawaran dan permintaan, uang, bentuk permodalan, pertumbuhan penduduk, ekonomi makro terdiri dari pajak dan pengeluaran public, siklus perdagangan, pertanian, industri, hak kepemilikan dan kemakmuran, dan lain sebagainya

Karya Ibnu Khaldun yang monumental adalah *al-Ibar*. Kitab *al-Ibar* adalah kitab pertama yang memiliki muqaddimah. Kemudian muqaddimah kitab tersebut lebih mahsyur dari kitab aslinya, yang dijuluki sebagai “*al-Muqaddimah Ibnu Khaldun*”⁴. Dalam kitab beliau, terdapat pasal khusus yang membahas tentang harga dengan judul “*Harga-Harga di Kota-Kota*”⁵. Ia mengklasifikasikan barang menjadi dua, yaitu kebutuhan pokok (*primer*) dan barang mewah (*tersier*). Menurutny, jika kota berkembang maka selanjutnya jumlah populasinya akan meningkat, kemudian harga barang kebutuhan pokok menjadi prioritas dalam pengadaannya. Akibatnya penawaran meningkat dan ini berarti turunnya harga. Sebaliknya, barang-barang mewah akan meningkat permintaannya seiring dengan perkembangan kota dan berubahnya pola hidup masyarakat. Selanjutnya, harga barang mewah juga meningkat⁶.

Beberapa uraian yang dipaparkan di atas, bisa disimpulkan bahwa harga merupakan faktor atas permintaan dan penawaran, serta merupakan ukuran dalam menentukan banyak atau sedikitnya barang yang akan diperjualbelikan. Karena itu, mengacu pada uraian pendapat Ibnu Khaldun pada masalah penetapan harga, Ibnu Khaldun lebih menfokuskan tentang fenomena pada fluktuasi naik turunnya harga barang. Maka peneliti merasa permasalahan layak untuk ditelaah lebih lanjut untuk mengetahui prinsip-prinsip apa saja yang menjadi dasar pemikiran Ibnu Khaldun dalam mengamati masalah penetapan harga.

B. Harga

Harga adalah nilai barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang. Dengan pengertian lain, harga merupakan sejumlah uang atau alat tukar lain yang senilai, yang perlu dibayarkan untuk produk atau jasa, pada waktu tertentu dan di pasar tertentu⁷. Yang dimaksud harga juga adalah tinggi dan rendahnya nilai sesuatu produk atau jasa yang dapat diukur

⁴ Agung Sasongko, “Al-Muqaddimah Karya Abadi Ibnu Khaldun,” last modified 2019, accessed May 9, 2022, www.republika.co.id.

⁵ Ibnu Khaldun, Masturi Ilham, and Malik Supar, *Terjemah Mukaddimah Ibnu Khaldun* (Jakarta Timur: Pustaka al-Kautsar, 2001).

⁶ Masturi Ilham, Malik Supar, and Abidun Zuhri, *Terj. Mukaddimah Ibnu Khaldun* (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2011).

⁷ Kamus Besar Bahasa Indonesia, “Harga,” accessed May 9, 2022, kbbi.web.id.

dengan uang⁸. Harga menjadi salah satu penentu keberhasilan sebuah perusahaan sebab harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa⁹.

Pasar adalah tempat bertemunya atau keadaan yang mempertemukan antara permintaan (pembeli) atau penawaran (penjual) untuk setiap jenis barang dan jasa atau sumber daya. Pembeli membutuhkan barang atau jasa, sedangkan industri membutuhkan modal, barang baku produksi, tenaga kerja untuk memproduksi barang atau jasa. Umumnya setiap orang atau industri memiliki peran ganda, yaitu peran sebagai pembeli dan juga sebagai penjual¹⁰.

Inti pengembangan ilmu ekonomi mikro tidak terpisahkan dari pembahasan penetapan harga yang diderivikasikan pada proses mekanisme pasar. Dalam mekanisme pasar sendiri terjadi sebab adanya perpaduan antara hukum permintaan (*demand*) dan teori penawaran (*supply*) yang berjalan dengan baik. Maka dapat dikatakan bahwa mekanisme pasar merupakan proses interaksi antara permintaan dan penawaran yang akan menentukan tingkatan harga tertentu¹¹. Dalam konsep ekonomi Islam, penetapan harga terjadi oleh perilaku kekuatan-kekuatan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara suka sama suka, tidak ada keterpaksaan dari setiap pihak yang bertransaksi pada tingkat harga tersebut¹².

Islam memiliki aturan pada persaingan di pasar agar berjalan dengan adil. Setiap transaksi yang berpotensi menimbulkan kezhaliman harus dilarang¹³. Menurut Adiwirman Karim transaksi terlarang tersebut adalah sebagai berikut,

“*Pertama, talaqqi rukban.* Karena para pedagang yang menyongsong penjual dari kampung, dengan memanfaatkan ketidaktahuan para pedagang kampung tentang harga di perkotaan, sehingga mendapatkan barang dengan harga yang murah di bawah harga pasaran. Dengan tercegahnya barang pedagang desa masuk kota (*entry barrier*) menyebabkan persaingan pasar yang tidak kompetitif. *Kedua,* mengurangi timbangan. Menjual barang dengan harga yang sama untuk jumlah barang yang lebih sedikit. *Ketiga,* menyembunyikan cacat suatu barang (*aib*). Karena penjual mendapatkan harga yang baik untuk kualitas yang buruk. *Keempat,* menukar kurma kering (*tamr*) dengan kurma basah (*rathb*). Karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma kering yang ditukar. *Kelima,* menukar satu takar kurma kualitas bagus dengan dua takar kurma kualitas sedang. Karena setiap kualitas kurma mempunyai

⁸ Ahmad Muhammad Al-Assal and Drs. H. Imam Saefudin, *Prinsip Dan Tujuan Ekonomi Islam* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 1999).

⁹ Situs Web Belajar Online (Ilmu Pengetahuan), “Definisi/Pengertian Harga, Tujuan & Metode Pendekatan Penetapan Harga (Manajemen Pemasaran),” last modified 2017, accessed May 9, 2022, www.organisasi.org.

¹⁰ Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*.

¹¹ *Ibid.*

¹² *Ibid.*

¹³ *Ibid.*

harga pasarnya. Rasulullah memerintahkan menjual kurma yang satu, kemudian membeli kurma lain dengan uang. *Keenam, transaksi najasy* (konspirasi). Karena si penjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga tinggi agar orang lain tidak tertarik. *Ketujuh, ikhtikar*. Yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi (menimbun barang). *Kedelapan, ghaban faa-hisy* (besar). Yaitu menjual di atas harga pasar.”

Sehingga Ketika terjadi hal-hal di atas, pemerintah berhak melakukan intervensi pasar. Intervensi pasar juga dapat dilakukan ketika pemerintah mendapatkan bukti bahwa kebanyakan pedagang menahan barang-barang dagangannya. Lebih dari itu, atas dasar kemaslahatan Bersama, pemerintah berhak memaksa para pedagang ini agar menjual barang-barang dagangannya sehingga pasar akan kembali beroperasi dengan bebas¹⁴. Pemerintah bisa memanfaatkan dana negara (dari Baitul Maal) untuk biaya intervensi pasar tersebut. Akan tetapi, jika dana Baitul Maal tidak mencukupi maka pemerintah dapat meminta bantuan pendanaan dari masyarakat dari golongan kaya.

Hadits Nabi SAW yang berhubungan dengan penetapan harga salah satunya yaitu riwayat dari Anas bin Malik r.a. Riwayat mengatakan:

“Dari Anas bin Malik, ia berkata: “Pernah (terjadi) kenaikan harga di Madinah zaman Rasulullah SAW, kemudian orang-orang berkata, “Ya Rasulullah, telah naik harga, karena itu tetapkanlah harga bagi kami”. Rasulullah bersabda, “Sesungguhnya Allah itu penentu harga, yang menahan, yang melepas, yang memberi rizqi, dan sesungguhnya aku berharap bertemu Allah SWT di dalam keadaan tidak seorangpun dari kamu menuntut aku lantaran menzalimi di jiwa atau di harga”.

Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Islam membolehkan, bahkan mewajibkan, pemerintah mengintervensi harga, bila harga melonjak dikarenakan adanya distorsi terhadap *demand* dan *supply*. Menurut Adiwarmanto Karim intervensi harga dapat dilakukan pemerintah antara lain disebabkan oleh¹⁵:

“*Pertama*, intervensi harga menyangkut kepentingan masyarakat yaitu melindungi penjual dalam hal tambahan keuntungan (*profit margin*) sekaligus melindungi pembeli dalam hal *purchasing power*. *Kedua*, bila tidak dilakukan intervensi harga maka penjual dapat menaikkan harga dengan cara *ikhtikar* atau *ghaban faa hisy*. Dalam hal ini si penjual menzalimi si pembeli. *Ketiga*, pembeli biasanya mewakili masyarakat yang lebih sedangkan penjual mewakili kelompok masyarakat yang lebih kecil, sehingga intervensi harga berarti pula melindungi kepentingan masyarakat yang lebih luas.”

¹⁴ Abdul Khair Jalaluddin, *The Role of Government in Islamic Economy* (Kuala Lumpur: Noorden, 1991).

¹⁵ Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*.

Berbagai pandangan muncul mengenai pengaturan harga ini, pendapat pertama, harga sepenuhnya ditentukan pasar, sedangkan pendapat kedua menyatakan harga bisa ditentukan oleh pemerintah. Masing-masing mengutarakan alasan yang jelas untuk mengambil pandangan tersebut.

Ibnu Qudamah mengutip hadits di atas dan memberikan dua alasan tidak diperkenankannya mengatur harga:

Pertama, Rasulullah SAW tidak pernah menetapkan harga, meskipun penduduk menginginkannya. Bila itu dibolehkan, pastilah Rasulullah akan melaksanakannya.

Kedua, menetapkan harga adalah sesuatu ketidakadilan (*zhulm*) yang dilarang. Ini melibatkan hak milik seseorang di dalamnya setiap orang memiliki hak untuk menjual pada harga berapa pun; asal ia bersepakat dengan pembeliannya.

Ibnu Qudamah menganalisis penetapan harga dari pandangan ekonomis juga mengindikasikan tak menguntungkan bentuk pengawasan atas harga. Ia berkata;

“Ini sangat nyata bahwa penetapan harga akan mendorongnya menjadi lebih mahal, sebab jika para pedagang dari luar mendengar adanya kebijakan pengawasan harga, mereka tak akan mau membawa barang dagangannya ke suatu wilayah dimana dipaksa menjual barang dagangannya di luar harga yang ia inginkan. Dan para pedagang lokal yang memiliki barang dagangan akan menyembunyikan barang dagangannya. Para konsumen yang membutuhkan akan meminta barang dagangan dan membuat permintaan mereka tak bias dipuaskan, karena harganya meningkat. Harga akan meningkat dan kedua pihak menderita. Para penjual akan menderita karena dibatasi dari penjual barang dagangan mereka dan para pembeli menderita karena keinginan mereka tidak bisa dipenuhi. Inilah alasannya, kenapa hal itu dilarang.”¹⁶

Di dalam kegiatan ekonomi selalu terdapat permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) yang bertemu dan membentuk satu titik pertemuan dalam suatu harga dan kuantitas (jumlah barang). Setiap transaksi perdagangan tidak bisa terlepas dari permintaan, penawaran, harga dan kuantitas yang saling mempengaruhi satu sama lainnya.

Teori permintaan menjelaskan sifat permintaan para pembeli pada suatu komoditas (barang dan jasa) dan juga menjelaskan hubungan antara jumlah yang diminta dan harga serta pembentukan kurva permintaan. Di lain sisi, teori penawaran adalah menjelaskan sifat para penjual dalam menawarkan komoditas yang akan dijualnya. Penggabungan permintaan oleh pembeli dan penawaran oleh penjual akan dapat ditunjukkan bagaimana interaksi antara pembeli dan penjual, akan menentukan harga keseimbangan atau harga pasar dan komoditas

¹⁶ Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Ekonisia, 2002).

yang diperjualbelikan¹⁷ .

Permintaan merupakan sejumlah komoditas yang dibeli atau diminta pada suatu harga dan waktu tertentu. Sedangkan pengertian penawaran adalah sejumlah komoditas yang dijual atau ditawarkan pada suatu harga dan waktu tertentu¹⁸. Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dan dalam periode tertentu. Definisi ini diketahui bahwa permintaan terjadi karena dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu; 1) harga barang yang diminta; 2) tingkat pendapatan; 3) jumlah penduduk; 4) selera dan estimasi di masa yang akan datang; dan 5) harga barang lain atau substitusi¹⁹.

Firman Allah SWT tentang permintaan terdapat pada QS. Al-Maidah: 87-88 yang berbunyi sebagai berikut:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian mengharamkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kalian, dan janganlah kalian melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas. Dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezekikan kepada kalian, dan bertakwalah kepada Allah Yang kalian beriman kepada-Nya.” (QS. Al-Maidah, 5: 87-88).

Hukum permintaan menyatakan: “Bila harga suatu barang naik, maka permintaan barang tersebut akan turun, sebaliknya bila harga barang tersebut turun maka permintaan akan naik”²⁰. Hukum (*sunatullah*) permintaan berlaku jika asumsi-asumsi yang dibutuhkan terpenuhi, yaitu *ceteris paribus*. Berdasarkan hukum permintaan tersebut, dapat difahami bahwa antara permintaan dengan harga memiliki hubungan.

Al-Ghazali mengatakan, “Mengurangi margin keuntungan dengan menjual pada harga yang lebih murah akan meningkatkan volume penjualan dan ini pada gilirannya akan meningkatkan keuntungan”²¹. Teori yang menjelaskan hubungan permintaan terhadap harga merupakan pernyataan positif tersebut dikenal dengan teori permintaan. Dengan demikian teori permintaan dapat dinyatakan: “Perbandingan lurus antara permintaan terhadap harganya, yaitu apabila permintaan naik, maka harga relatif akan naik, sebaliknya bila permintaan turun, maka harga relatif akan turun”²².

Berbeda dengan segi permintaan, karena adanya permintaan belum cukup syarat

¹⁷ Sadono Sukirno, *Pengantar Mikro Ekonomi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005).

¹⁸ Situs Web Belajar Online (Ilmu Pengetahuan), “Definisi/Pengertian Harga, Tujuan & Metode Pendekatan Penetapan Harga (Manajemen Pemasaran).”

¹⁹ Iskandar Putong, *Ekonomi Mikro Dan Makro* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002).

²⁰ Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2004).

²¹ Abu Hamid Al-Ghazali, *Ihya' Ulum Ad-Din* (Beirut: Daar an-Nadwah, n.d.).

²² Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*.

untuk mewujudkan transaksi pada pasar. Permintaan yang akan terwujud hanya dapat dipenuhi apabila para penjual dapat menyediakan barang-barang yang diperlukan tersebut. Penawaran merupakan banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, pada periode tertentu dan pada tingkat harga tertentu²³. Seperti halnya dengan permintaan, maka dalam teori penawaran juga dikenal apa yang dinamakan jumlah barang yang ditawarkan dan penawaran. Dapat dikatakan bahwa penawaran merupakan gabungan seluruh jumlah barang yang ditawarkan oleh penjual pada pasar tertentu, periode tertentu, dan pada berbagai macam tingkat harga tertentu.

Beberapa faktor yang mempengaruhi produsen dalam menawarkan produknya yaitu: 1) harga barang itu sendiri; 2) harga barang-barang lain; 3) ongkos dan biaya produksi; 4) tujuan produksi dari perusahaan; dan 5) teknologi yang digunakan. Bila beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat penawaran tersebut dianggap tetap selain harga barang itu sendiri, maka penawaran hanya ditentukan oleh harga. Hal ini menunjukkan bahwa besar kecilnya perubahan penawaran ditentukan oleh besar kecilnya perubahan harga. Dalam situasi ini, berlaku perbandingan garis lurus antara harga terhadap penawaran.

Firman Allah SWT tentang penawaran terdapat pada QS. Luqman ayat 20 yang berbunyi:

“Tidakkah kamu memperhatikan bahwa Allah telah menundukkan apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi untuk (kepentingan)mu dan menyempurnakan nikmat-Nya untukmu lahir dan batin. Tetapi di antara manusia ada yang membantah tentang (keesaan) Allah tanpa ilmu atau petunjuk dan tanpa kitab yang member penerangan.”

Ayat ini mengingatkan manusia dengan menanyakan apakah mereka tidak memperhatikan tanda-tanda keesaan dan kekuasaan Allah di alam yang luas ini? Apakah mereka tidak memperhatikan bahwa Allah-lah yang menundukkan untuk mereka semua yang di alam ini, sehingga mereka dapat mengambil manfaat dari padanya. Dialah yang menjadikan matahari bersinar, sehingga siang menjadi terang benderang, maka dapatlah manusia berusaha, dan sinar matahari itu dapat menumbuhkan tumbuh-tumbuhan yang akan menjadi bahan makanan bagi manusia. Bulan dan bintang dijadikannya bercahaya, yang dapat menerangi malam yang gelap dan menjadi petunjuk bagi kapal yang mengarungi lautan. Diturunkannya hujan yang membasahi bumi dan menyuburkan tumbuh-tumbuhan, dan airnya untuk minuman manusia dan binatang, dan sebagian air itu disimpan dalam tanah sebagai persiapan musim kemarau. Dia menjadikan aneka ragam barang tambang dan gas alam, listrik dan

²³ Ibid.

sebagainya, yang semuanya itu dapat diambil manfaatnya oleh manusia²⁴.

Hukum penawaran merupakan suatu pernyataan yang menerangkan sifat hubungan antara harga sesuatu barang dan jumlah barang tersebut yang ditawarkan para penjual. Dalam hukum ini dinyatakan bagaimana keinginan para penjual untuk menawarkan barangnya apabila harganya tinggi dan bagaimana pula keinginan untuk menawarkan barangnya tersebut apabila harganya rendah. Hukum Penawaran menyatakan: “*Perbandingan harus antara harga terhadap jumlah barang yang ditawarkan, yaitu apabila harga naik, maka penawaran akan meningkat, sebaliknya apabila harga turun penawaran akan turun*”²⁵.

Hukum penawaran tersebut menunjukkan adanya hubungan antara penawaran dengan harga. Teori penawaran mengatakan, jika jumlah barang yang ditawarkan sangat banyak, maka harga barang tersebut cenderung turun. Sebaliknya, bila jumlah penawaran barang tersebut relatif sedikit, maka harga barang akan cenderung naik.

C. Prinsip-Prinsip Penetapan Harga

Dalam Islam interaksi manusia dengan manusia lainnya yang terjadi dalam keseharian disebut juga dengan muamalat, termasuk masalah ketentuan dan penetapan harga juga memiliki hubungan dengan muamalat. Makna muamalat dalam pengertian khusus adalah hukum yang menyangkut harta, terutama perikatan, dan jual beli.

1. Asas *Muamalat*

Asas-asas muamalat meliputi istilah-istilah dasar yang dapat dikatakan sebagai teori-teori yang membentuk hukum muamalat. Asas-asas muamalat ini berkembang sebagaimana tumbuh dan berkembangnya tubuh manusia. Adapun asas-asas muamalat adalah sebagai berikut:²⁶

“*Pertama*, asas *taba’dulul mana’fi*”; yaitu bahwa segala bentuk interaksi muamalat harus saling mendapatkan keuntungan dan manfaat bersama bagi setiap pihak yang terlibat. Asas ini merupakan kelanjutan dari prinsip *atta’awun* atau *mu’awanah* sehingga asas ini bertujuan menciptakan kerjasama antar individu atau pihak-pihak dalam masyarakat dalam rangka saling memenuhi keperluannya masing-masing dalam rangka kesejahteraan bersama. *Kedua*, asas pemerataan; yaitu penerapan prinsip keadilan dalam bidang muamalat yang menghendaki agar harta itu tidak hanya dikuasai oleh segelintir orang sehingga harta itu harus terdistribusikan secara merata di antara masyarakat. Asas ini merupakan pelaksanaan firman Allah al-Hasyr ayat 7 yang menyatakan bahwa harta itu agar tidak hanya beredar di kalangan orang-orang kaya saja. Atas dasar asas ini dirumuskanlah hak-hak sosial

²⁴ Tafsir Kitab Al Quran, “Surah Luqman 11-20,” last modified 2013, accessed May 9, 2022, <http://tafsiranmanusia.blogspot.com>.

²⁵ Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*.

²⁶ Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam* (Bandung: PT. Lathifa Press dengan Fakultas Syari’ah IAILM-Suryalaya, 2004).

yang harus dipenuhi oleh orang kaya. *Ketiga*, asas '*an taraadhin* atau suka sama suka; yaitu kelanjutan dari asas pemerataan di atas. Asas ini menyatakan bahwa setiap bentuk muamalat antar individu atau antar pihak harus berdasarkan kerelaan masing-masing pihak. Asas ini didasarkan atas firman Allah surat al-An'am ayat 152; Al-Baqarah ayat 282. *Keempat*, asas '*adamul gharar*; yaitu bahwa pada setiap bentuk muamalat tidak boleh ada *gharar*, yaitu tipu daya atau sesuatu yang menyebabkan salah satu pihak merasa dirugikan oleh pihak lainnya sehingga mengakibatkan hilangnya unsur kerelaan salah satu pihak dalam melakukan suatu transaksi atau perikatan. Asas ini adalah kelanjutan dari asas '*an taraadhin*. *Kelima*, asas *al-birr wa altaqwa*; yaitu asas yang menekankan bentuk muamalat yang termasuk dalam kategori suka sama suka ialah sepanjang bentuk muamalat dan pertukaran manfaat itu dalam rangka pelaksanaan saling menolong antar sesama manusia untuk *al-birr wa altaqwa*, yakni kebajikan dan ketakwaan dalam berbagai bentuknya. *Keenam*, asas *musyarakah*; yaitu asas mengehendaki bahwa setiap bentuk muamalat merupakan *musyarakah*, yakni kerjasama antar pihak yang saling menguntungkan bukan saja bagi pihak yang terlibat melainkan juga bagi keseluruhan masyarakat manusia. Asas ini melahirkan dua bentuk pemilikan: *Pertama*, milik pribadi atau perorangan, yakni harta atau benda dan manfaat yang dapat dimiliki secara perorangan. *Kedua*, milik bersama atau milik umum yang disebut hak Allah atau *haqqullah*. Benda atau harta milik Allah itu dikuasai oleh pemerintah, seperti; air, udara, dan kandungan bumi, baik mineral maupun barang tambang lainnya."

2. Prinsip-Prinsip Penetapan Harga

Setelah melihat paparan di atas tentang prinsip-prinsip hukum Islam dan juga asas-asas muamalat, maka disimpulkan bahwa penetapan harga menurut pandangan hukum Islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

Pertama, prinsip *ridha*. Secara bahasa menerima dengan suka hati, secara istilah diartikan sikap menerima atas pemberian dan anugerah yang diberikan oleh Allah dengan diiringi sikap menerima ketentuan syariat Islam secara ikhlas dan penuh ketaatan, serta menjauhi dari perbuatan buruk (maksiyat), baik lahir ataupun bathin. *Ar-Ridha*, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak. Hal ini sesuai dengan QS. al-Nisa' ayat 29. Dalam konsep jual beli, Islam menganjurkan agar antara penjual dan pembeli melakukan tawar menawar.

Kedua, prinsip keterbukaan. Penetapan harga setelah prinsip *ar-ridha* adalah prinsip keterbukaan. Pelaksanaan prinsip keterbukaan ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya. Sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dalam ketetapan harga yang ada saat bertransaksi.

Ketiga, prinsip kejujuran (*honesty*). Kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang

tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas. Prinsip ini berdasarkan pada QS. Al-Imran ayat 77 yang berbunyi:

“Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bahagian (pahala) di akhirat, dan Allah tidak akan berkata-kata dengan mereka dan tidak akan melihat kepada mereka pada hari kiamat dan tidak (pula) akan mensucikan mereka. bagi mereka azab yang pedih”. (QS. Ali Imron: 77)

Keempat, prinsip keadilan. Adil berasal dari bahasa Arab yang berarti berada di tengah-tengah, jujur, lurus, dan tulus. Secara terminologis adil bermakna suatu sikap yang bebas dari diskriminasi, ketidakjujuran. Dengan demikian orang yang adil adalah orang yang sesuai dengan standar hukum baik hukum agama, hukum positif (hukum negara), maupun hukum sosial (hukum adat) yang berlaku²⁷. Jadi, dalam menetapkan harga pun haruslah bersikap adil sehingga tidak ada pihak yang di dzhalimi. Karena Islam juga mengharamkan kezaliman. Bahkan, Allah menegah daripada cenderung atau menyokong perbuatan zalim walaupun ia dilakukan oleh orang lain. Sebagaimana firman Allah SWT. yang tercantum pada QS. Hud ayat 113 yang berbunyi:

“Dan janganlah kamu cenderung kepada orang-orang yang zalim yang menyebabkan kamu disentuh api neraka, dan sekali-kali kamu tiada mempunyai seorang penolong pun selain daripada Allah, kemudian kamu tidak akan diberi pertolongan.” (Hud: 113)

D. Pembahasan

Ibnu Khaldun terkenal sebagai ilmuwan besar adalah karena karyanya “*Muqaddimah*”²⁸. Rasanya memang aneh ia terkenal justru karena muqaddimahnya, bukan kerna karyanya yang pokok (*al-Ibar*), namun pengantar *al-Ibarnya* yang telah membuat namanya diagung-agungkan dalam sejarah intelektualisme. Karya monumentalnya itu telah membuat para sarjana baik di Barat maupun di Timur begitu mengaguminya. Sampai-sampai Windellband dalam filsafat sejarahnya menyebutnya sebagai “*Tokoh ajaib yang sama sekali lepas, baik dari masa lampau maupun masa yang akan datang*”.

1. Teori Harga dan Hukum Penawaran (*Supply*) dan Permintaan (*Demand*) Menurut Ibnu Khaldun

Ibnu Khaldun ternyata telah merumuskan teori harga jauh sebelum ekonom

²⁷ Wikipedia Ensiklopedi Bebas, “Adil,” last modified 2021, accessed May 9, 2022, <https://id.wikipedia.org/>.

²⁸ Ilham, Supar, and Zuhri, *Terj. Mukaddimah Ibnu Khaldun*.

Barat modern merumsukannya. Sebagaimana disebut di awal Ibnu Khaldun telah mendahului Adam Smith, Keyneys, Ricardo dan Malthus. Inilah fakta sejarah yang tak terbantahkan. Ibnu Khaldun, dalam bukunya *Al-Muqaddimah* menulis secara khusus satu bab yang berjudul “*Harga-Harga di Kota*”. Menurutnya bila suatu kota berkembang dan populasinya bertambah banyak, rakyatnya semakin makmur, maka permintaan (*supply*) terhadap barang-barang semakin meningkat, akibatnya harga menjadi naik. Dalam hal ini Ibnu Khaldun menulis:

“Sesungguhnya apabila sebuah kota telah makmur dan berkembang serta penuh dengan kemewahan, maka di situ akan timbul permintaan (*demand*) yang besar terhadap barang-barang. Tiap orang membeli barang-barang mewah itu menurut kesanggupannya. Maka barang-barang menjadi kurang. Jumlah pembeli meningkat, sementara persediaan menjadi sedikit. Sedangkan orang kaya berani membayar dengan harga tinggi untuk barang itu, sebab kebutuhan mereka makin besar. Hal ini akan menyebabkan meningkatnya harga sebagaimana anda lihat.”

Dalam kalimat di atas Ibnu Khaldun secara eksplisit memformulasikan tentang hukum *supply* dan kaitannya dengan harga. Menurutnya apabila sebuah kota berkembang pesat, mengalami kemajuan dan penduduknya padat, maka persediaan bahan makanan pokok melimpah. Hal ini dapat diartikan penawaran meningkat yang berakibat pada murahnya harga barang pokok tersebut. Inilah makna tulisan Ibnu Khaldun.

“Apabila sebuah kota berkembang pesat, penduduknya padat, maka harga-harga kebutuhan pokok (berupa makanan) menjadi murah.”

Inilah teori *supply and demand* Ibnu Khaldun. Menurutnya, *supply* bahan pokok di kota besar jauh lebih besar dari pada *supply* bahan pokok penduduk desa (kota kecil). Penduduk kota besar memiliki *supply* bahan pokok yang berlimpah yang melebihi kebutuhannya sehingga harga bahan pokok di kota besar relatif lebih murah. Sementara itu, *supply* bahan pokok di desa relatif sedikit, karena itu orang-orang khawatir kehabisan makanan, sehingga harganya relatif lebih mahal. Dalam hal ini Ibnu Khaldun menulis dalam *Al-Muqaddimah*:²⁹

“Ketahuilah bahwa sesungguhnya semua pasar menyediakan kebutuhan manusia, di antaranya kebutuhan *dharuriy (premier)*, yaitu makanan pokok seperti gandum dan segala jenis makanan pokok lainnya seperti sayur buncis, bawang merah, bawang putih dan sejenisnya. Ada pula kebutuhan yang bersifat *hajiy (sekunder)* dan *kamaly (tersier)* yang merupakan kebutuhan pelengkap seperti bumbu makanan, buah-buahan, pakaian, perabot rumah tangga, kendaraan, dan seluruh produk hasil industri. Apabila sebuah kota berkembang maju dan penduduknya

²⁹ Agustianto, “Epistemologi Ekonomi Islam,” *Agustianto Syariah*, last modified 2008, accessed May 9, 2022, <https://agustianto.wordpress.com>.

padat (banyak), maka murahlah harga barang kebutuhan *dharuriy* seperti makanan pokok dan menjadi mahal harga-harga barang kebutuhan pelengkap, Apabila penduduk suatu daerah sedikit (seperti desa) dan lemah peradabannya, maka terjadi sebaliknya (terjadi harga mahal).”

Selanjutnya Ibnu Khaldun mengatakan:

“Kota-kota kecil (desa) yang sedikit penduduknya, membutuhkan makanan yang sedikit, karena sedikitnya pekerjaan di dalamnya. Hal ini disebabkan karena kota itu kecil, di mana persediaan makanan pokok, kurang. Oleh karena itu mereka memadakan (makanan) apa adanya dan menyimpannya. Maka makanan menjadi berharga bagi mereka, sehingga harganya naik (mahal) bagi mereka yang ingin membelinya. Mereka juga tidak ada permintaan (*demand*) terhadap barang-barang *hajiyat* (sekunder), karena sedikitnya penduduk yang mampu dan lemahnya keadaan (ekonomi) mereka. Sedikit bisnis yang bisa mereka lakukan, sehingga konsekuensinya harga barang sekunder/tersier menjadi murah.”

Terkadang dalam harga makanan-makanan pokok masuk juga beban pembiayaan yang menimpa atasnya, yaitu pajak-pajak, upeti-upeti bagi sultan di pasar-pasar, di pintu-pintu kota dan bagi para pemungut pajak dalam manfaat-manfaat yang ditetapkan mereka atas transaksi-transaksi jual beli sesuai keinginan mereka sendiri. Karena itu maka harga-harga di kota lebih mahal daripada harga-harga di pedalaman. Karena pajak-pajak, tanggungan-tanggungan, dan kewajiban-kewajiban di pedalaman hanya sedikit atau bahkan tidak sama sekali, sedangkan hal itu banyak terdapat di kota. Apalagi pada akhir kerajaan.

Terkadang masuk juga nilai harga makanan pokok-makanan pokok tersebut ongkos pengelolaan pertaniannya dan hal itu mempengaruhi harga-harganya sebagaimana yang terjadi di Andalusia pada saat ini. Penyebabnya adalah bahwa ketika kaum Nasrani mendesak mereka ke tepi laut dan negeri-negeri yang sulit dijangkau, buruk tanamannya, sulit hidup tumbuh-tumbuhannya dan kaum Nasrani itu merebut tanah mereka yang subur dan negeri yang baik, maka mereka membutuhkan pengelolaan tanaman dan lading untuk membuat baik tumbuhan-tumbuhan dan pertaniannya. Dan penanaman itu adalah dengan pekerjaan-pekerjaan yang mempunyai nilai dan bahan-bahan, yaitu pupuk dan lainnya yang menuntut biaya. Dan dalam pertanian mereka muncul belanja-belanja yang memiliki risiko. Akibatnya harga-harga di wilayah Andalusia menjadi mahal sejak orang-orang Nasrani memaksa mereka ke wilayah yang ramai dengan agama Islam ini beserta pantai-pantainya.

Ketika mendengar mahalnya harga-harga di wilayah itu orang-orang mengira bahwa hal itu disebabkan sedikitnya makanan pokok dan biji-biji di sana. Padahal yang

benar bukan yang demikian, karena sebenarnya mereka adalah warga daerah makmur yang paling banyak pertaniannya sejauh yang kita ketahui dan lebih ahli dalam masalah itu.

2. Monopoli Menurut Ibnu Khaldun

Di antara permasalahan populer di kalangan orang-orang yang berpengetahuan dan berpengalaman di berbagai pelosok negeri disebutkan bahwa monopoli dan penimbunan komoditi untuk dikeluarkan ketika kondisi pasar sangat membutuhkan sehingga harga jualnya menjadi mahal adalah tindakan tercela, dan keuntungan yang diperoleh akan mudah habis dan mengalami kerugian. Hal ini disebabkan bahwa karena masyarakat sangat membutuhkan komoditi tersebut untuk bertahan hidup, maka mereka terpaksa mengorbankan harta mereka sehingga jiwa mereka selalu merasa bergantung pada harta yang telah mereka korbankan tersebut. Ketika jiwa-jiwa mereka masih merasa bergantung dengan hartanya, maka di dalamnya mengandung rahasia besar yang menyebabkan bagi orang yang mengambilnya secara cuma-cuma, mudah terancam musibah, dan mengalami kesusahan. Barangkali inilah yang dimaksudkan Allah dengan menyebut, *“Akhdz Amwal an-Naas bi al-Bathil atau mengambil harta orang lain dengan cara yang benar”*³⁰.

Inilah kenyatannya. Meskipun harta tersebut tidak diambil secara cuma-cuma, akan tetapi jiwa-jiwa tersebut masih bergantung dengannya karena mereka memberikannya dalam keadaan terpaksa dan tidak ada kemampuan untuk menghindarinya. Sehingga orang yang membeli karena terpaksa statusnya seperti orang yang dipaksa. Adapun komoditi selain makanan-makanan pokok dan makanan-makanan lainnya yang dijual tidak menjadi kebutuhan pokok manusia, akan tetapi mereka berusaha mendapatkannya karena ingin memuaskan nafsunya dengan segala variasi. Sehingga mereka tidak mengorbankan atau membelanjakan harta mereka kecuali dengan penuh pertimbangan dan kehati-hatian. Dengan begitu, maka jiwanya tidak merasa bergantung dengan harta yang telah mereka keluarkan untuk mendapatkannya. Karena itu, orang yang terkenal banyak melakukan monopoli akan selalu dihantui kekuatan psikologis dari orang-orang yang menjadi korban monopoli, sehingga keuntungan yang diperolehnya pun akan musnah.

Mengenai hal ini, ada sebuah kisah menarik dari beberapa sesepuh Maghrib yang sesuai dengan momen ini. Abu Abdullah al-Ubuli telah memberitahukan kepadaku, ia mengatakan, *“Pada suatu ketika saya hadir di hadapan hakim di Fez pada masa sultan Abu*

³⁰ Ilham, Supar, and Zuhri, *Terj. Mukaddimah Ibnu Khaldun*.

Sa'id, yaitu Abu Al-Husain Al-Malili, seorang pakar hukum Islam terkenal. Ia ditawarkan untuk memilih dari mana gaji yang harus dibayarkan kepadanya diambilkan.”

Perawi mengatakan, “Kemudian membisiki Al-Maliki. Lalu ia mengatakan, “Dari retribusi minuman keras.” Para sahabatnya yang hadir dalam forum tersebut tertawa-tawa mendengarnya dan merasa terkejut. Kemudian mereka bertanya kepadanya tentang hikmah dari semua itu. Mendengar pertanyaan mereka, maka Abu Al-Hasan Al-Malili menjawab, “Jika semua retribusi haram, maka aku akan memilih retribusi dari komoditi yang diikhhlaskan orang yang menyerahkannya. Minuman keras merupakan komoditi yang tidak banyak orang berupaya mendapatkannya dengan hartanya kecuali dia merasa senang karenanya, tidak keberatan dan jiwa tidak tergantung padanya³¹.”

Dari pembahasan di atas, maka dapat di tarik prinsip-prinsip atau titik tolak pemberangkatan yang menjadi dasar pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga. Adapun prinsip-prinsip itu adalah sebagai berikut:

1. Prinsip Kebebasan dalam Menentukan Harga

Titik tolak pemberangkatan prinsip kebebasan ini berdasarkan kepemilikan harta dalam Islam. Milik adalah sesuatu yang dapat digunakan secara khusus dan tidak dicampuri penggunaannya oleh orang lain. Dan pengertian harta sendiri adalah segala sesuatu yang dapat disimpan untuk digunakan ketika dibutuhkan, dalam penggunaannya bisa dicampuri oleh orang lain, maka menurut Hanafiyah yang dimaksud harta hanyalah sesuatu yang berwujud (*a'yan*). Ibnu Khaldun sebagaimana dijelaskan Umer Chapra menyatakan bahwa harga-harga yang terlalu rendah akan merugikan pengrajin dan pedagang, sehingga akan mendorong mereka keluar dari pasar.

2. Prinsip Keadilan

Prinsip yang kedua setelah prinsip kebebasan yaitu prinsip keadilan. Titik tolak pemberangkatan prinsip keadilan ini dilihat dari dasar penetapan harga yang diserahkan kepada pasar. Tetapi pada sisi lain Ibnu Khaldun melihat atas adanya penawaran dan permintaan, sebagaimana telah dijelaskan pada prinsip kepemilikan harta bahwa harga-harga yang terlalu rendah akan merugikan pengrajin dan pedagang. Sebaliknya, harga-harga yang tinggi akan merugikan konsumen.

3. Prinsip Keseimbangan antara Penawaran dan Permintaan

Prinsip yang ketiga ini merupakan kesimpulan dari kedua prinsip yang telah dipaparkan di atas yaitu prinsip keseimbangan antara permintaan dan penawaran. Karena pada dasarnya analisa Ibnu Khaldun tentang harga dengan menggunakan hukum

³¹ Ibid.

kekuatan *supply and demand*. Menurutny yang mengendalikan harga adalah penawaran dan permintaan. Jadi bilamana permintaan meningkat, maka hargapun akan meningkat pula. Sebaliknya bilamana permintaan menurun, harga pun akan menurun.

E. Kesimpulan

Dari pembahasan di atas, maka dapat di tarik prinsip-prinsip atau titik tolak pemberangkatan yang menjadi dasar pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga. Adapun prinsip-prinsip itu adalah sebagai berikut:

Pertama, prinsip kebebasan dalam menentukan harga. Titik tolak pemberangkatan prinsip kebebasan ini berdasarkan kepemilikan harta dalam Islam. Milik adalah sesuatu yang dapat digunakan secara khusus dan tidak dicampuri penggunaanya oleh orang lain. Dan pengertian harta sendiri adalah segala sesuatu yang dapat disimpan untuk digunakan ketika dibutuhkan, dalam penggunaannya bisa dicampuri oleh orang lain, maka menurut Hanafiyah yang dimaksud harta hanyalah sesuatu yang berwujud (*a'yan*). Ibnu Khaldun sebagaimana dijelaskan Umer Chapra menyatakan bahwa harga-harga yang terlalu rendah akan merugikan pengrajin dan pedagang, sehingga akan mendorong mereka keluar dari pasar.

Kedua, prinsip keadilan. Prinsip yang kedua setelah prinsip kebebasan yaitu prinsip keadilan. Titik tolak pemberangkatan prinsip keadilan ini dilihat dari dasar penetapan harga yang diserahkan kepada pasar. Tetapi pada sisi lain Ibnu Khaldun melihat atas adanya penawaran dan permintaan, sebagaimana telah dijelaskan pada prinsip kepemilikan harta bahwa harga-harga yang terlalu rendah akan merugikan pengrajin dan pedagang. Sebaliknya, harga-harga yang tinggi akan merugikan konsumen.

Ketiga, prinsip keseimbangan antara penawaran dan permintaan. Prinsip yang ketiga ini merupakan kesimpulan dari kedua prinsip yang telah dipaparkan di atas yaitu prinsip keseimbangan antara permintaan dan penawaran. Karena pada dasarnya analisa Ibnu Khaldun tentang harga dengan menggunakan hukum kekuatan *supply and demand*. Menurutny yang mengendalikan harga adalah penawaran dan permintaan. Jadi bilamana permintaan meningkat, maka hargapun akan meningkat pula. Sebaliknya bilamana permintaan menurun, harga pun akan menurun.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto. "Epistemologi Ekonomi Islam." *Agustianto Syariah*. Last modified 2008. Accessed May 9, 2022. <https://agustianto.wordpress.com>.
- Al-Assal, Ahmad Muhammad, and Drs. H. Imam Saefudin. *Prinsip Dan Tujuan Ekonomi Islam*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 1999.
- Al-Ghazali, Abu Hamid. *Ihya' Ulum Ad-Din*. Beirut: Daar an-Nadwah, n.d.
- Ilham, Masturi, Malik Supar, and Abidun Zuhri. *Terj. Mukaddimah Ibnu Khaldun*. Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2011.
- Indonesia, Kamus Besar Bahasa. "Harga." Accessed May 9, 2022. kbbi.web.id.
- Irvani. "Mekanisme Pasar Perspektif Ekonomi Islam." Last modified 2011. Accessed May 9, 2022. <http://irvanikaryatulis.blogspot.com>.
- Jalaluddin, Abdul Khair. *The Role of Government in Islamic Economy*. Kuala Lumpur: Noorden, 1991.
- Karim, Ir. H. Adiwarmanto A. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Khaldun, Ibnu, Masturi Ilham, and Malik Supar. *Terjemah Mukaddimah Ibnu Khaldun*. Jakarta Timur: Pustaka al-Kautsar, 2001.
- Mannan, M. Abdul. *Teori Dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1997.
- Muhammad. *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2004.
- Praja, Juhaya S. *Filsafat Hukum Islam*. Bandung: PT. Lathifa Press dengan Fakultas Syari'ah IAILM-Suryalaya, 2004.
- Putong, Iskandar. *Ekonomi Mikro Dan Makro*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002.
- Sasongko, Agung. "Al-Muqaddimah Karya Abadi Ibnu Khaldun." Last modified 2019. Accessed May 9, 2022. www.republika.co.id.
- Situs Web Belajar Online (Ilmu Pengetahuan). "Definisi/Pengertian Harga, Tujuan & Metode Pendekatan Penetapan Harga (Manajemen Pemasaran)." Last modified 2017. Accessed May 9, 2022. www.organisasi.org.
- Sudarsono, Heri. *Konsep Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Ekonisia, 2002.
- Sukirno, Sadono. *Pengantar Mikro Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.
- Tafsir Kitab Al Quran. "Surah Luqman 11-20." Last modified 2013. Accessed May 9, 2022. <http://tafsiranmanusia.blogspot.com>.

Wikipedia Ensiklopedi Bebas. "Adil." Last modified 2021. Accessed May 9, 2022.
<https://id.wikipedia.org/>.