

## PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DALAM MENGANALISIS MEKANISME PENETAPAN HARGA JUAL DAN JASA

Doly Andri Fatwa Siregar  
doly.andrie@gmail.com

Program Studi Manajemen Universitas Al Azhar Medan  
Jl. Pintu Air IV No. 214 Kwala Bekala Pd. Bulan Medan

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme penentuan harga jual dan harga jasa copy dan cetak M2000 Jl. Bukit Barisan I Kec. Medan Timur Sumatera Utara yang sesuai dengan ekonomi Islam dalam menentukan harga potocopi dan percetakan M2000. Pengumpulan data survei ini dilakukan dengan melakukan observasi dan wawancara bagaimana M2000 menggunakan harga yang wajar, sesuai dengan Prinsip Ekonomi Islam. Dan sisa keuntungan dari pembulatan harga sebagian dikumpulkan dan dikirim ke dana Sosial dan dana zakat di mesjid. Keputusan pembulatan harga adalah keseimbangan antara penawaran dan permintaan yang telah disepakati secara sukarela oleh penjual dan pembeli.

**Kata Kunci:** Keadilan Harga, Mekanisme Penetapan Harga, Prinsip Ekonomi Islam

### 1. Pendahuluan

Bisnis adalah organisasi yang berproses dalam menjual produksi dan distribusi barang dan jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk mendapatkan keuntungan atau keuntungan. Di sisi lain, menurut Hughes dan Kapoor dalam Buchari Alma menjelaskan bahwa bisnis adalah kegiatan yang terorganisir antara individu yang diproduksi dan dijual untuk keuntungan, dan merupakan produk atau layanan yang memenuhi kebutuhan masyarakat, dan secara umum bisnis adalah kegiatan usaha perorangan yang terorganisir yang menghasilkan dan menjual produk atau jasa untuk kepentingan pemenuhan kebutuhan masyarakat. Islam menekankan bahwa aktivitas manusia dalam bisnis dan perdagangan harus dilakukan atas dasar akhlak mulia serta keuntungan. Dalam menjalankan bisnisnya, ekonomi Islam dilandasi oleh nilai-nilai keimanan, akhlak dan moral etika setiap aktivitasnya baik dari sudut pandang konsumen, produsen maupun distributor [1].

Dalam Islam, perdagangan harus dilakukan dengan benar dan menurut prinsip ekonomi Syariah, keuntungan yang berlebihan dilarang dalam Islam dan perdagangan yang tidak adil merugikan orang lain dan keadilan dan kejujuran harus diterapkan pada semua kegiatan ekonomi.



Kegiatan jual beli yang menyesuaikan dengan perkembangan zaman, baik itu sistem jual beli saat ini melalui sistem toko online atau tempat pertemuan dimana pasar pembeli dan penjual, telah maju seiring berkembangnya pasar modern di Indonesia yaitu perkembangan minimarket, supermarket, swalayan, toko dan hypermart.

Fotokopi dan Cetak M2000 adalah sebuah usaha mandiri yang merupakan tempat pembelian alat tulis serta menyediakan jasa fotokopi, penyewaan dan pencetakan yang memicu persaingan komersial. Dalam persaingan usaha yang semakin monopolistis, para pelaku usaha seringkali menggunakan segala cara untuk mendapatkan keuntungan dan memenangkan persaingan, meskipun cara yang digunakan tidak sesuai dengan prinsip syariah yang membatasi segala aktivitas manusia.

Perbedaan kepentingan antara pelaku usaha dan konsumen membutuhkan sistem harga yang adil, dan harga dihasilkan karena permintaan dan penawaran pasar. Harga pasar adalah harga yang dibayarkan dalam transaksi komoditi dan tenaga kerja sesuai dengan kesepakatan antara pembeli dan penjual. Penetapan harga ditentukan oleh harga yang ditentukan oleh pihak yang berhak menentukan harga. Saat menentukan harga, suatu barang harus disepakati dan berlaku umum.

Menurut Ibnu Taimiyah konsep harga yang adil itu adalah harga nilai barang yang dibayar untuk objek tertentu yang sama pada waktu dan tempat pengiriman barang. Keadilan yang dikejar Ibnu Taimiyah tidak merugikan atau merugikan orang lain. Dengan harga yang wajar, kedua belah pihak akan puas dan tidak ada yang dirugikan [2].

Untuk jasa sewa atau jasa fotocopy dan printing lainnya, M2000 menetapkan harga dengan mengecek tingkat kesulitan proses seperti rental selembor kertas seharga Rp. 2.500, tapi nyatanya kalau sewa hanya satu, kalau prosesnya lebih sulit, harganya akan naik sesuai dengan tingkat kesulitan dan pengikatannya. Beberapa dari penetapan harga ini dinegosiasikan antara aktor dan pembeli, dan lainnya tanpa adanya kesepakatan. Pelaku memberikan harga langsung kepada pembeli setelah pekerjaan selesai, tanpa harus menjelaskan lagi kepada pembeli atau tawar-menawar. Penerapan harga tersebut mengandung faktor ketidakjelasan dan tidak sesuai dengan prinsip ekonomi syariat Islam yang menerapkan konsep jual beli yang baik, jujur, jelas dan tidak merugikan.

Harga yang tidak jelas dapat menimbulkan berbagai konsekuensi perilaku penetapan harga yang tidak etis akan menyebabkan pembeli tidak menyukai pelaku komersial dan bahkan pembeli dapat bereaksi dengan cara yang dapat menurunkan reputasi perusahaan. Penetapan harga yang tidak diinginkan oleh pembeli dapat menimbulkan penolakan dari sebagian atau seluruh pembeli.

Meskipun hal ini tampaknya sudah menjadi kebiasaan yang sudah diterima oleh masyarakat dan konsumen, namun sebaiknya pengusaha secara jelas melakukan transaksi yang baik dan jujur tanpa merugikan pihak lain. Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Perspektif Ekonomi Islam Dalam Menganalisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dan Jasa”**.

## 2. Kajian Pustaka

### 2.1 Keadilan harga

Pengukur nilai umumnya digunakan untuk menukar atau mengukur nilai suatu produk di pasar. Kuantitas biasanya mewakili suatu produk, atau jika seseorang ingin membeli barang dan jasa, maka orang tersebut akan mengeluarkan sejumlah uang untuk ditukar dengan barang dan jasa tersebut. Oleh karena itu, harga dapat dipahami sebagai nilai tukar yang ditetapkan oleh pembeli dan penjual untuk memperoleh produk.

Dalam perdagangan, Anda akrab dengan kata harga. Harga adalah salah satu aspek terpenting dari aktivitas negosiasi. Harga merupakan pertimbangan yang sangat penting, mengingat harga menentukan penjualan produk dalam suatu transaksi. Jika Anda salah dalam menentukan harga, maka akan berakibat fatal pada produk yang ditawarkan di kemudian hari. Harga adalah satu-satunya faktor dalam perdagangan yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan dari penjualan barang dan jasa. Oleh karena itu, harga yang ditetapkan oleh penjual harus sebanding dengan nilai yang diberikan kepada konsumen.

Harga juga merupakan bagian yang sangat penting dalam pemasaran produk, karena harga merupakan salah satu dari empat unsur pemasaran. Harga adalah nilai tukar barang atau jasa yang dinyatakan dalam satuan moneter. Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan, karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya berupa barang dan jasa. Penetapan harga yang terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan yang lebih rendah, tetapi penetapan harga yang terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh bisnis.

Dalam hukum Islam, ada dua istilah yang berbeda untuk harga barang, yaitu *As-saman* dan *Assi'r*. *As-saman* adalah patokan harga komoditas, dan *Assi'* adalah harga pasar sebenarnya. Ulama fiqih membagi *Assi'* menjadi dua jenis. Pertama, harga wajar berlaku tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, dengan mempertimbangkan keuntungan, pedagang dapat dengan bebas menjual barangnya dengan harga yang wajar [3]. Pemerintah tidak boleh melakukan intervensi dengan harga yang wajar berlaku, karena dalam hal ini intervensi pemerintah akan membatasi kebebasan dan merusak hak-hak pedagang atau produsen. Harga yang terlalu rendah tidak dapat dikatakan adil, sehingga penjual atau produsen tidak dapat menanggung biaya yang ditimbulkan, sebaliknya harga tidak boleh terlalu tinggi, karena akan mempengaruhi daya beli pembeli dan konsumen. Pada dasarnya, penentuan harga komoditas didasarkan pada prinsip kebebasan. Harga yang terbentuk merupakan hasil hubungan antara penawaran dan permintaan, dan penetapan harga harus didasarkan pada prinsip keadilan dan keamanan bagi semua pihak. Jadi harga yang wajar adalah harga yang dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan oleh penjual/produsen. Jika harganya tidak terlalu tinggi, atau berdasarkan daya beli pembeli dan konsumen, maka harga ini dapat dikatakan wajar.

### 2.2 Mekanisme Penetapan Harga

Strategi penetapan harga merupakan tahap dimana perusahaan mengklasifikasikan dan mengklasifikasikan produk atau jasa yang

dihasilkannya. Produk atau jasa tersebut merupakan produk baru tanpa konsumen setia/tetap atau produk yang sudah beredar yang sudah memiliki pangsa pasar sendiri. Strategi penetapan harga ini juga terkait dengan siklus hidup produk. Sebuah produk memiliki empat tahap utama, yaitu pengenalan, pertumbuhan, kedewasaan, dan penurunan.

### 2.3 Prinsip Ekonomi Islam

Landasan pembangunan ekonomi mikro tidak akan pernah lepas dari masalah penentuan tingkat harga dalam proses mekanisme pasar. Pada saat yang sama, mekanisme pasar itu sendiri dibentuk dengan menggabungkan teori permintaan dan teori penawaran, yang menjadi dasar pembentukan ilmu ekonomi yang lebih luas. 32 Dalam perkembangan hukum dan ekonomi Islam, para cendekiawan Muslim menemukan catatan sejarah. Dalam bukunya, hal ini menunjukkan bahwa mekanisme pasar sebenarnya bukanlah mekanisme pasar yang baru bagi masyarakat muslim [4].

Dalam Ekonomi Islam, Layanan ini terkait dengan Ijarah (Sewa-menyewa). Penjualan layanan Islam disebut kegiatan untuk mentransfer Ijará atau Sewanywa, yaitu hak untuk mendapat manfaat. Tujuan dari kegiatan Ijará adalah layanan, dan kedua layanan yang diperoleh dari pekerjaan manusia dan penggunaan barang. Konsep ijará adalah sama dengan membeli dan menjual konsep. Objek yang dinegosiasikan di Ijarah adalah layanan [5].

Menurut lalaf ijarah berasal dari kata Arab al-ajru yakni aliwadh (ganti), yang berarti gaji, sewa, jasa atau imbalan. Kedua kata ijarah dan jasa memiliki titik temu dalam konsep gaji (ujrah) karena jasa atau jasa yang diberikan oleh seseorang dimaksudkan untuk dibayar atau dibayar. Dengan kata lain, gaji (ujrah) adalah bagian dari ijarah. Dalam konsep ijarah, pemilik bunga sewa disebut mu'jir (orang yang menyewakan), dan pihak lain yang memberikan sewa disebut musta' jir (orang yang menyewakan atau penyewa), dan bagian dari hal-hal yang dia setuju untuk digunakan disebut Ini adalah ma'ur (sewa), dan layanan yang diberikan sebagai imbalan disebut aijan atau ujarah (gaji).

Islam mengajarkan bahwa jika Anda ingin memberikan hasil usaha berupa barang atau jasa/jasa, Anda harus memberikan kualitas, bukan memberikan produk yang buruk atau tidak berkualitas kepada orang lain. Seperti dalam Al-Qur'an surat AlBaqarah ayat 267 yang artinya "Hai orang-orang yang beriman, menafkahkan (di jalan Allah) (di jalan Allah) yang baik dan sebagian yang Kami ambil dari bumi untukmu, daripada memilih jahat dan kemudian bertindak seperti Anda, saya tidak ingin menghabiskannya ketika saya mengambilnya, kecuali jika saya memicingkan mata. Dan Ketahuilah bahwa Allah itu kaya dan Maha Terpuji. [6] "

Pentingnya memberikan layanan yang berkualitas adalah bahwa layanan tidak terbatas pada pengiriman atau layanan [1]. Pelayanan berarti pengertian dan perasaan, sehingga penyampaiannya menitikberatkan pada partisipasi konsumen, dan pada akhirnya memperkuat posisi partisipasi di benak konsumen. Pikiran yang komprehensif, loyalitas konsumen terhadap produk atau bisnis. Dalam ekonomi Islam, pilihan tidak dapat dibuat sesuka hati, dan semua tindakan harus dipandu oleh Allah melalui Al-Qur'an dan Sunnah [7]. Tidak banyak perbedaan antara fasilitas Islam dan fasilitas tradisional, yang membedakan hanyalah dalam proses penggunaan, pengusaha tidak boleh menekankan kemewahan dan menyia-nyaiakan misi yang menjadi tanggung jawabnya ketika memberikan layanan fisik. Kinerja perilaku bisnis wirausahawan



menentukan keberhasilan atau kegagalan perusahaan yang beroperasi.

### 3. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang menggunakan lingkungan alam, tujuannya untuk menjelaskan terjadinya fenomena, dan melalui partisipasi dari beberapa metode yang ada, dengan berdasarkan pengumpulan data yang relevan. situasi dan teknik analisis. Salah satu alam. Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode normatif yang mengaitkan data yang terkumpul dengan ketentuan prinsip ekonomi Islam. Pembahasan akan selalu didasarkan pada prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam, yaitu Al-Qur'an dan Hadits serta pendapat para ulama.

Penelitian ini menggunakan analisis data induktif. Analisis data induktif adalah metode penarikan kesimpulan dari data tertentu, berpikir induktif dipisahkan dari fakta-fakta dan peristiwa-peristiwa tertentu, dan kemudian mencapai kesimpulan umum. Berdasarkan data yang diperoleh di tempat, dari hasil observasi, wawancara, catatan lapangan, dan penelitian kepustakaan, penyusun mengemukakan fakta-fakta dan kejadian-kejadian khusus, kemudian menarik kesimpulan-kesimpulan umum. Hal ini dilakukan untuk mengatasi permasalahan dalam penerapan.

### 4. Hasil dan Pembahasan

#### 4.1. Analisa Terhadap Harga

Semua transaksi harus berorientasi pada keuntungan. Namun, Islam sangat mementingkan keadilan untuk mendapatkan manfaat tersebut. Ini berarti bahwa harga produk harus masuk akal, alih-alih menandai jumlah yang sangat mahal dengan cara ini. Meskipun Al-Qur'an tidak menentukan jumlah nominal tetap dari keuntungan yang wajar, Al-Quran sangat menganjurkan agar keuntungan itu adil, dan kedua belah pihak puas dan menguntungkan [8]. Harga fotokopi M2000 ke konsumen cukup terjangkau, terlihat dari kualitas bahan baku dan kenyamanan pelayanan. Harga yang diberikan memenuhi standar dan tidak membebani konsumen.

#### 4.2. Analisa terhadap kejujuran pada potocopi dan percetakan M2000

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan peneliti melalui wawancara dengan karyawan mesin fotokopi dan percetakan M2000, peneliti memperoleh informasi tentang kejujuran mesin fotokopi dan mesin cetak M2000 tentang mekanisme penetapan harga jual dan jasa fotocopy. Cetakan M2000 kepada pelanggannya, sama seperti hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan salah satu karyawan fotokopi dan percetakan M2000 beserta pelanggannya. Sama seperti pertanyaan yang penulis ajukan kepada Mbak Atun, pegawai di kantor copy and printing M2000: "Apakah anda sering praktek pembulatan harga. saat pelanggan membayar?" Ia pun menjawab: "Sering, karena pelanggan hampir setiap hari kami beli. dibulatkan harganya."

Pertanyaan selanjutnya peneliti melanjutkan, "Berapa rasio yang bisa digunakan untuk pembulatan harga?" Ia menjawab: "Kami membulatkan harga karena sulit mendapatkan pecahannya. Seperti biasa, fotokopi pecahannya. pelanggan Anda hanya mau atau hanya butuh 8 lembar dan hanya membayar Rp 1.600, jadi kami bulatkan harganya menjadi Rp 2.000, karena sulit bagi kami untuk menemukan kembalian yang hanya memiliki Rp 400".



Pertanyaan yang terus peneliti ajukan kepada Ibu Atun adalah: “Selama pembulatan, apakah bapak selalu memberikan informasi lisan dan tertulis kepada pelanggan?”. Dia juga menjawab: ”Sebelum pelanggan membayar, kami akan menunjukkan harga yang harus dibayar pelanggan dan pelanggan mengirim Setelah barang dikirim, kami melihat bahwa tidak nyaman untuk menemukan kembalian. Kami akan memberi tahu pelanggan dalam ringkasan. Jika pelanggan tidak keberatan, kami akan mengumpulkan. Pertanyaan selanjutnya adalah: "Apakah pelanggan pernah mempertanyakan masalah pembulatan harga?" Beliau juga menjawab: "Sebelum pelanggan membayar, kami telah memberi tahu mereka harga yang harus dibayar pelanggan, dan kami telah memberi tahu pembulatan harga agar tidak ada pelanggan yang bertanya atau mengeluh. "

## 5. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan wawancara peneliti dengan Bapak Joni Supriadi yang merupakan pimpinan atau pemilik usaha fotokopi dan percetakan M2000, mengenai mekanisme penetapan harga dan jasa fotokopi dan percetakan M2000, peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Selain hal fotokopi dan percetakan, M2000 juga menyediakan jasa sewa komputer, penjiilidan dan pencetakan buku seperti cetak undangan, buku yasin dan pengiriman ATK.
- b. Dalam menentukan harga jual dan jasa fotokopi dan percetakan, M2000 menentukan jumlah dana yang dikeluarkan, Cek harga pasar saat ini dan verifikasi kesulitan pekerjaan itu sendiri/Risiko.
- c. Harga fotokopi dan cetak M2000 dibulatkan.
- d. Alasan pembulatan Harga fotokopi M2000 adalah karena sulitnya mencari uang pecahan
- e. Harga tidak dibulatkan Keterampilan Arbitrase, karena hasilnya tidak banyak maka hasil yang dibulatkan akan dicadangkan untuk hal lain, seperti pengisian kotak amal dan kegiatan sosial lainnya [3].

Dalam jual beli harus disertai dengan itikad baik agar bernilai dan menguntungkan. Jika pembeli dan penjual menipu atau menyembunyikan sesuatu dari satu sama lain, tidak ada nilai atau keuntungan. Islam sangat mementingkan kejujuran dan melarang pengkhianatan. Oleh karena itu, umat Islam yang menjadi pelaku komersial harus mematuhi janji dan perintahnya. Dilarang mengkhianati siapa pun, terutama mitra bisnis, termasuk pelanggan atau konsumen. Islam juga melarang manusia untuk berbohong, bahkan dalam berbisnis [9]. Jika kita melihat berbagai kebohongan dalam praktik bisnis dalam kehidupan sehari-hari, peringatan ini sangat realistis. Ketika kondisi pasar tidak dapat menjamin keuntungan bagi salah satu pihak, maka perlu ditetapkan harga. Pemerintah harus mengatur harga. Misalnya, jika harga naik di atas batas kemampuan masyarakat, pemerintah akan menyelenggarakan operasi pasar. Jika harga turun menyebabkan kerugian bagi produsen, pemerintah akan meningkatkan pembelian produk dari produsen di pasar.

Analisis Harga Harga fotokopi M2000 ke konsumen cukup terjangkau, terlihat dari kualitas bahan baku dan kenyamanan pelayanan. Harga yang diberikan sudah sesuai standar, sehingga tidak memberatkan konsumen. Analisis keutuhan fotokopi M2000 ekor burung hasil wawancara peneliti dengan Ibu Atun Sebagai karyawan Fotocopy dan Printing M2000, kami dapat mengambil kesimpulan berikut



tentang kejujuran Fotocopy dan Printing M2000:

1. Dalam copy dan print, M2000 sering kali membulatkan harganya
2. karena pelanggan berbelanja hampir setiap hari yang harganya dibulatkan
3. Dalam fotokopi dan pencetakan M2000 sering dibulatkan karena pecahannya sulit didapat.

Hal inilah yang membuat M2000 dikenal masyarakat sekitar dan juga dikalangan mahasiswa. Apabila harga dibulatkan maka karyawan potocopi dan print M2000 akan memberitahukan kepada customer, sebelum customer membayar harga yang harus dibayar. Kemudian karyawan akan memberitahu pelanggan, meskipun akhirnya pelanggan tidak mau tahu. Ketika sisa itu dibulatkan, tidak ada pelanggan yang bertanya ataupun mengeluh, karena sebelum pelanggan membayar, pelanggan sudah diberitahu harga yang harus pelanggan bayar dan sudah disuruh membulatkan harga.

Dalam hal inilah bagaimana perspektif ekonomi Islam dalam menganalisis mekanisme penetapan harga jual dan jasa potokopi M2000, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pada prinsipnya pelanggan merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh fotokopi dan pencetakan M2000, berkat pemrosesan yang cepat dan akurat serta keramahan dan kepercayaan karyawan kunci. Pelanggan tidak akan kecewa dengan pembulatan harga bagian fotokopi dan pencetakan M2000, karena pembulatan bagian fotokopi dan pencetakan M2000 dianggap sangat wajar.

## 6. Kesimpulan

Penulis menganalisis dan mempelajari harga jual dan mekanisme penetapan harga jasa fotokopi M2000, sehingga diperoleh kesimpulan bahwa mekanisme penetapan harga jual dan layanan penetapan harga jasa fotokopi M2000. Fotokopi dan Cetak M2000 menggunakan mekanisme pembulatan harga untuk menentukan harga jual dan mekanisme pelayanan. Mengikuti prinsip-prinsip ekonomi Islam, ini adalah mekanisme untuk menentukan harga jual berdasarkan nilai keadilan dengan menetapkan harga yang wajar daripada menghasilkan keuntungan yang besar. Ini adalah titik keseimbangan antara kekuatan penawaran dan permintaan yang disepakati secara sukarela oleh pembeli dan penjual, atau menyalin dan mencetak M2000, dengan mempertimbangkan daya beli masyarakat atau pelanggan. Mekanisme pembulatan harga yang digunakan untuk fotocopy M2000 tidak mengandung penipuan, karena pembeli tetap membayar pada harga sebenarnya atau harga jual, dan pembayaran akan dibulatkan lebih tinggi dari harga jual setelah pembeli membayar harga. Hal ini dikarenakan Fotocopy M2000 sulit untuk memberikan pecahan, sehingga harga dibulatkan, namun Fotocopy sisa harga hasil pembulatan M2000 bukan untuk tujuan memfotokopi M2000 untuk keuntungan lebih dari hasil pembulatan, tetapi sisa harga hasil pembulatan akan ditransfer ke kotak amal masjid/dana sosial lainnya.



# JURNAL BONANZA

Fakultas Ekonomi  
Universitas Al Azhar  
Medan



## Referensi

- [1] D. J. P. Alma, Buchari, *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- [2] Anwar, *Konsepsi Ibnu Taimiyah (Terjemah)*. Surabaya: Bina Ilmu, 1997.
- [3] S. S. Marthon, *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Ekonomi Global*. Jakarta: Zikrul Hakim, 2004.
- [4] A. A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo, 2004.
- [5] Budi Utomo, *Fiqh Aktual - Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*. Jakarta: Gema Isani, 2001.
- [6] Al-jumanatul „Ali, *Al-Qur’an Dan Terjemahannya*. Bandung: J-Art, 2004.
- [7] Idris, *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- [8] J. Isqiyarta, *Dasar-dasar Ekonomi Islam, Menuju Sirathal Mustaqim*. Yogyakarta: Ekonisia, 2012.
- [9] E. Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing, 2010.