

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL DALAM  
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Di Percetakan Glomad Kel. Pelita Jaya  
Kec. Lubuklinggau Barat I Kota Lubuklinggau)**

**Liliany Purnama Ratu<sup>1</sup>, Ikit<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAI Al-Azhaar Lubuklinggau

<sup>1</sup>lilianyalazhaar@gmail.com, <sup>2</sup>ikithasan45@gmail.com

**Abstrak:** *Harga jual merupakan nilai suatu barang yang memiliki daya tarik. Penetapan harga jual dalam pandangan hukum ekonomi islam. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana mekanisme penetapan harga Jual Percetakan Glomad Kelurahan Pelita Jaya Kecamatan Lubuklinggau Barat I Kota Lubuklinggau. Selanjutnya untuk mengetahui bagaimana tinjauan hukum ekonomi Islam terhadap mekanisme penetapan harga Jual percetakan Glomad. Hukum ekonomi islam merupakan hukum dasar dalam transaksi ekonomi, mana yang diperbolehkan dan mana yang dilarang. Hukum ekonomi islam sangat jelas kerkuak dalam al quran dan hadis.*

*Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang merupakan penelitian yang berdasarkan fakta. Adapun pengumpulan data yang dilakukan penulis dengan menggunakan metode Observasi, Wawancara dan Dokumentasi di percetakan Glomad Kel. Pelita Jaya Kec. Lubuklinggau Barat I Kota Lubuklinggau.*

*Berdasarkan hasil penelitian dan analisis tentang mekanisme penetapan harga jual pada Percetakan glomad maka dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan dan pembulatan harga yang dilakukan di Percetakan glomad dengan menggunakan penetapan harga berbasis keadilan, penetapan harga di Percetakan glomad sudah sesuai dengan prinsip hukum ekonomi Islam karena harga yang ditetapkan tidak mendzalimi pembeli. Percetakan Glomad mengambil keuntungan pada tingkat kewajaran. Percetakan Glomad tidak mengambil keuntungan dari hasil pembulatan harga. Penetapan pembulatan harga merupakan titik keseimbangan antara kekuatan penawaran dan permintaan yang disepakati secara rela sama rela oleh penjual dan pembeli.*

**Kata Kunci:** *Hukum Ekonomi Islam, Mekanisme Penetapan Harga*

## **PENDAHULUAN**

Manusia merupakan ciptaan tuhan yang selalu berkembang dari masa kemasa. Perkembangan manusia dapat meningkatkan kebutuhan akan hidupnya. Kebutuhan manusia sangat banyak sekali yang kesemuanya itu menghendaki pemenuhan. Mereka membutuhkanmakan, pakaian, ilmu dan pelayanan

kehormatan dan sejuta kebutuhan yang lainnya. Secara garis besar maka kebutuhan manusia itu dikelompokkan kedalam dua kelompok besar, yaitu kebutuhan fisik atau kebutuhan badaniah dan kebutuhan psikis atau kebutuhan kejiwaan. Setiap manusia memerlukan harta untuk mencukupi segala kebutuhan hidupnya. Karenanya, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satu usaha untuk memperolehnya adalah dengan bekerja. Sedangkan salah satu dari bentuk bekerja adalah berdagang atau bisnis. Kegiatan penting dalam muamalah yang paling banyak dilakukan oleh manusia adalah kegiatan bisnis. (Suherman Rosyidi, 2006)

Berdagang merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Bahkan Rasulullah, telah menyatakan bahwa sembilan dari sepuluh pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang. Artinya melalui jalan perdagangan inilah, pintu-pintu rezeki akan dapat dibuka, sehingga karunia Allah terpancar dari padanya, jual beli merupakan sesuatu yang diperbolehkan, sebagaimana firman Allah SWT dalam Surat Al-Baqarah ayat 275 yang artinya "*Orang-orang yang memakan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran tekanan penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (belum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang-orang yang mengulangi (mengambil riba), maka kekal di dalamnya.*

Bisnis merupakan suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan distribusi atau penjualan barang dan jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit atau keuntungan. Sedangkan pengertian bisnis menurut Hughes dan Kapoor dalam Buchari Alma ialah *Business is the organized effort of individual to produce and sell for a profit, the goods and service that satisfy society's needs, the general term business refers to all such efforts within a society or within an industry.* Maksud dari pengertian bisnis menurut Hughes dan Kapoor ini bisnis ialah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. (Buchari Alma, dan Donni Juni Priansa, 2009)

Usaha percetakan merupakan usaha perorangan atau badan yang merupakan salah satu tempat percetakan dan penjualan perbelanjaan alat-alat tulis, kantor, melayani jasa digital printing, sablon, reklame dan souvenir, foto dan fotocopy yang ikut meramaikan persaingan bisnis. Dalam persaingan bisnis yang semakin memonopoli, sering kali pelaku usaha menggunakan segala cara untuk bisa mendapatkan laba dan memenangkan persaingan meskipun cara yang dipakai tidak selaras dengan prinsip-prinsip Syariah yang memberikan batasan kepada manusia dalam melakukan segala aktivitasnya.

Kepentingan yang berbeda antara pelaku usaha dan konsumen menuntut adanya sistem harga yang adil, harga yang terjadi akibat kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Harga pasar adalah harga yang dibayar dalam transaksi barang dan jasa sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli. Penetapan harga adalah ketetapan harga yang telah ditentukan oleh pihak yang berhak untuk menentukan

harga tersebut. Dalam penetapan harga, suatu barang maka harus disepakati dan berlaku secara umum.

Konsep harga yang adil menurut Ibnu Taimiyah merupakan harga nilai barang yang dibayar untuk objek yang sama diberikan, pada waktu dan tempat yang diserahkan barang tersebut. Keadilan yang dikehendaki oleh Ibnu Taimiyah yakni tidak melukai dan tidak merugikan orang lain. Dengan harga yang adil, kedua pihak akan memperoleh kepuasan masing-masing serta tidak ada pihak yang dirugikan. (Euis Amalia, 2010)

Namun pada kenyataannya dan berdasarkan penelitian sementara, tempat perbelanjaan yang ada di Fotocopy dan Percetakan Glomat, mekanisme penetapan harga yang digunakannya belum menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Syariah, dimana dalam prakteknya Fotocopy dan Percetakan Glomat melakukan ketidakjelasan dalam mekanisme penetapan harganya, yaitu seperti contohnya Fotocopy satu lembarnya bisa 250 s/d 500,- pelanggan yang motokopi tiga lembar saja bisa dibulatkan harganya menjadi Rp. 1000,- padahal seharusnya pelanggan hanya membayar Rp. 600,- begitupun sebaliknya jika ada pelanggan yang motokopi hanya enam lembar dibulatkan harganya menjadi Rp. 1000,-padahal seharusnya pelanggan membayar Rp. 1.200,-. Dalam jasa perentalan atau jasa yang lain Fotocopy dan Percetakan Glomat menetapkan harga dengan melihat tingkat kesulitan pengerjaannya, seperti rentalan satu lembar dihargai Rp. 2.500,- tetapi prakteknya walaupun rentalannya hanya satu lembar namun jika pengerjaannya lebih sulit harga akan dinaikan sesuai dengan tingkat kesulitannya begitu juga dengan jasa penjilitan dan lain-lain. Penetapan-penetapan harga tersebut ada yang disepakati antara pelaku dan pembeli dan ada juga yang tanpa kesepakatan pelaku langsung memberikan harga kepada pembeli setelah pekerjaannya selesai tanpa menjelaskan atau melakukan tawar menawar lagi dengan pembeli/pelanggan. Penerapan harga seperti itu mengandung unsur ketidakjelasan dan tidak sesuai dengan prinsip ekonomi syariah yang menerapkan konsep jual beli yang baik, jujur, adanya kejelasan dan tidak merugikan orang lain.

Ketidakjelasan dalam penetapan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi, tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan para pelaku usaha tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik usaha. Penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh sebagian atau semua pembeli. Walaupun hal itu seakan menjadi kebiasaan dan masyarakat sebagai konsumen menerimanya, namun ada baiknya para pelaku bisnis menerapkan jual beli yang baik, jujur, adanya kejelasan dan tidak merugikan orang lain. Dari latar belakang masalah diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Prinsip Ekonomi Islam” (Studi Kasus Fotocopy dan Percetakan Glomat Kel. Pelita Jaya Kec. Lubuklinggau).

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Bagaimana Mekanisme Penetapan Harga Jual Pada Percetakan Glomad Kel. Pelita Jaya Kec. Lubuklinggau Barat I.**

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis di lapangan, diperoleh data yang memberikan banyak informasi tentang mekanisme penetapan harga jual pada fotocopy dan percetakan Glomad. Menurut hasil penelitian yang peneliti lakukan dengan mewawancarai pemilik fotocopy dan percetakan Glomad peneliti mendapatkan informasi mengenai mekanisme penetapan harga jual pada percetakan Glomad seperti pada hasil wawancara tentang usaha lain yang ada di percetakan Glomad. Bapak Mujahit menjelaskan bahwa: “Di percetakan Glomad selain percetakan ada usaha yang lainnya seperti desain grafis, digital printing, sablon, cutting stiker, reklame, souvenir dan cetak foto. Selain usaha di atas usaha percetakan glomad menyediakan akses internet, fotocopy dalam skala kecil dan melayani jasa rental komputer, penjiptan dan penjualan ATK dalam skala kecil. Selanjutnya usaha percetakan Glomad melakukan percetakan dalam bentuk undangan, buku yasin dan buku-buku yang lain”.

Kemudian Peneliti lebih lanjut bertanya kepada Bapak mujahit landasan dalam penetapan tarif harga barang dan jasa di Fotocopy dan Percetakan Glomat? Beliau menjawab sebagai berikut: “Dalam penetapan harga jual kami menetapkan berdasarkan jumlah modal yang kami keluarkan dan melihat harga pasaran yang ada kami juga melihat tingkat kesulitan/resiko dalam suatu pekerjaan itu sendiri. Setiap produk memiliki tingkat harga yang berbeda-beda. Semakin tinggi dan rapi tingkat kesulitan akan semakin mahal harga jualnya”.

Ketika peneliti menanyakan kepada Bapak Mujahit tentang apakah anda tahu pada saat proses transaksi (pembayaran) dari pelanggan karyawan membulatkan harga. Adapun jawabannya adalah: “sebenarnya dilihat dari kondisi dan situasi dari pelanggan seperti ada pelanggan yang fotocopy KTP hanya 2 lembar yang seharusnya membayar 400 rupiah karena sulit mencari uang pecahan 100 rupiah karyawan kami biasanya membulatkan harga menjadi 500 rupiah, seperti juga jasa pengetikan yang biayanya kami hargai Rp. 2.500,- per lembar. Kalau pengetikanya banyak kami dapat memberikan harga Rp. 2.000,- per lembar hal ini dapat dilihat dari sedikit atau banyak”. Namun karena pengerjaannya lebih rumit dan memakan banyak waktu kami biasanya menaikkan dan membulatkan harganya.”

Pertanyaan selanjutnya peneliti menanyakan kepada bapak mujahit apa alasan yang dipakai dalam kebijakan pembulatan harga. Pemilikpun menjawab: “kami melakukan pembulatan harga apabila ada pelanggan yang berbelanja dengan uang kembalian yang sulit kami sediakan seperti, 100 rupiah, 250 rupiah atau dalam posisi pelanggan fotocopy dalam skala kecil seperti satu lembar”

Pertanyaan yang lainnya pun masih kami berikan kepada pemilik percetakan glomad Bapak mujahit Joni Supriadi tentang apakah sistem pembulatan tersebut adalah merupakanteknis pengambilan keuntungan. Adapun jawaban dari beliau: “Sebenarnya pembulatan harga tersebut bukan merupakan teknis pengambilan keuntungan karena hasilnya pun tidak seberapa, pembulatan harga

tersebut strategi kami untuk mempercepat dan mempermudah dalam proses pelayanan kepada pelanggan. Pembulatan harga tersebut keinginan dari kedua belah pihak itu dari kami maupun dari pelanggan yang dilakukan tanpa ada paksaan”.

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan didapat hasilnya dari wawancara, observasi dan dokumentasi dari pemilik usaha percetakan Glomad. Penulis menyimpulkan bahwa di percetakan Glomad selain percetakan ada juga fotocopy dalam skala kecil. Selain percetakan usaha glomad melayani jasa pembuatan sticker, jasa ketikan, jasa desain grafis, souvenir, mengedit foto, rental komputer, penjilitan, dan menyediakan ATK. Dalam menetapkan harga jual baik percetakan maupun jasa kami menetapkan harga berdasarkan jumlah modal yang dikeluarkan, melihat harga pasaran, melihat persaingan, melihat kondisi ekonomi daerah ataupun nasional, melihat ekonomi skala internasional, melihat tingkat kesulitan desain, melihat banyak atau sedikitnya dalam sebuah pekerjaan tersebut. Kesemuanya itu dapat mempengaruhi tingkat harga yang kami berikan kepada pelanggan.

Di percetakan glomad pembulatan harga dikarenakan susah mencari uang pecahan untuk kembalian kepada pelanggan. Namun pembulatan harga yang dilakukan bukan merupakan pengambilan keuntungan, melainkan untuk memberikan pelayanan dan kecepatan kepada pelanggan. Pembulatan harga yang kami lakukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Artinya pemilik usaha memberitahukan bahwa tidak ada uang pengembalian. Kadangkalah pembulatan harga kami berikan kepada pelanggan.

### **Bagaimana Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Penetapan Harga Jual Pada Percetakan Glomad.**

Setiap perdagangan pasti berorientasi pada keuntungan. Namun Islam sangat menekankan kewajaran dalam memperoleh keuntungan tersebut. Artinya harga produk harus wajar dan tidak di mark up sedemikian rupa dalam jumlah yang amat mahal, sekalipun Al-Quran dan Hadis tidak menentukan secara *fixed* besaran nominal keuntungan yang wajar, namun dengan tegas Al-Quran dan Hadis berpesan, agar pengambilan keuntungan secara fair, saling ridha dan menguntungkan. Artinya Al-Quran dan Hadis memperbolehkan mencari keuntungan yang wajar dan patas dalam dunia usaha atau perdagangan.

Harga yang diberikan oleh Percetakan Glomad wajar sesuai dengan apa yang diberikan kepada konsumen, karena terlihat dari bahan baku yang berkualitas dan kenyamanan dalam pelayanannya. Harga yang diberikan sesuai dengan standar sehingga tidak memberatkan dan merugikan konsumen. Harga yang diberikan kepada konsumen dilihat dari harga perolehan bahan baku ditambah keuntungan yang wajar. Penetapan harga oleh pelaku usaha dipengaruhi oleh segala faktor.

Selanjutnya peneliti mendapatkan informasi mengenai kejujuran yang dilakukan pihak percetakan Glomad terhadap mekanisme penetapan harga jual percetakan dan jasa kepada pelanggannya seperti pada hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan salah satu karyawan percetakan glomad dan pelanggannya. Pertanyaan yang penulis ajukan kepada salah seorang karyawan di percetakan Glomad yaitu dengan Mbak Jenni tentang Apakah

anda sering melakukan praktek pembulatan harga pada saat transaksi pembayaran oleh pelanggan. Beliau pun menjawab: “sering, karena hampir setiap harinya ada pelanggan yang berbelanja yang harganya kami bulatkan. Hal ini dikarenakan mempermudah pelayanan”.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan tentang alasan yang bisa dipakai untuk pembulatan harga tersebut. Adapun jawabannya: “alasan kami membulatkan harga untuk mempercepat pelayanan kepada pelanggan. Selanjutnya pembulatan harga kami lakukan karena sulit mendapatkan uang pecahan atau recehan. Bahkan uang recehan jarang dipakai dalam melakukan transaksi. Pelanggan fotocopy cuma mau atau hanya membutuhkan 8 lembar yang seharusnya hanya membayar Rp. 1.800 saja jadi kami bulatkan saja harganya menjadi Rp.2.000 karena kami kesulitan untuk mencari kembalian yanghanya Rp. 200”.

Lebih lanjut peneliti mengajukan kepada Mbak Jenni tentang, apakah pada saat pembulatan anda selalu memberikan informasi lisan maupun tulisan kepada pelanggan. Adapun jawaban beliau: “setiap pekerjaan yang telah selesai kami lakukan kami akan memberitahukan harganya kepada pelanggan. Setelah pelanggan tahu akan harganya pelanggan memberikan uangnya dan kami lihat jika kembalian uangnya sulit kami cari maka kami akan membulatkannya dan akan kami beritahukan kepada pelanggan tersebut jika pelanggan merasa tidak keberatan maka akan kami bulatkan.”

Pertanyaan masih peneliti lanjutkan yaitu tentang apakah ada pelanggan yang pernah mempertanyakan masalah pembulatan harga. Beliau pun menjawab: “sebenarnya pelanggan tidak mempermasalahkan hal ini dikarenakan sebelum pelanggan membayar kami sudah beritahukan kepada pelanggan harga yang seharusnya pelanggan bayar dan kami sudah beritahukan pembulatan harganya jadi tidak ada pelanggan yang mempertanyakan atau komplek. Pembulatan harga yang kami lakukan dalam skala kecil hal ini dikarenakan mempercepat pelayanan kepada pelanggan biasanya pelanggan tidak mempermasalahkan.”

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan beberapa pelanggan percetakan Glomad, peneliti mendapatkan informasi mengenai keadilan yang dilakukan pihak percetakan Glomad terhadap mekanisme penetapan harga jual dan jasa pada percetakan Glomad kepada pelanggannya seperti pada hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan informan yaitu pelanggan percetakan Glomad yaitu Dengan bapak budi adapun hasil wawancara mengatakan bahwa: “menurut saya berbelanja/melakukan percetakan/fotocopy disini alasannya pelayanannya sangat baik, sigap, mendahulukan yang pertama datang dan karyawannya ramah-ramah. Menjadi pelanggan disini karena saya banyak memerlukan untuk kebutuhan pembuatan baju, stiker dan yang lainnya. Selama saya menjadi pelanggan di sini merasa tidak pernah dirugikan dalam melakukan transaksi/belanja. Masalah pembulatan harga disini karena saya pernah fotocopy 2 lembar KTP dihargai Rp.500,- rupiah seharusnya Rp.400,- tetapi sebelumnya saya diberitahu oleh karyawannya. Menurut hal ini wajar dikarenakan tidak ada harganya uang 100 rupiah. Kalaupun dikembalikan tidak ada gunanya juga. Selanjutnya pembulatan harga tersebut saling menguntungkan kedua belah pihak.”

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Rima seorang guru/ASN di SDN 5. Adapun hasil wawancaranya adalah: “saya sudah lama tau sering melakukan percetakan atau fotocopy di Glomad ini yang saya lihat disini tingkat pelayanan. Masalah pembulatan harga menurut saya sesuatu yang wajar dalam dunia bisnis dan tidak bermasalah bagi saya pribadi.

Terakhir peneliti mewawancarai Bapak Kliwon selaku warga jalan pelita di kelurahan pelita jaya, beliau mengatakan bahwa: “usaha yang dilakukan oleh pak mujahid ini sangat membantu masarakat disekitar. Berbelanja disini karena dekat dari tempat saya bekerja, saya menjadi pelanggan disini semenjak saya bekerja di tempat saya bekerja sekarang, saya tidak pernah merasa dirugikan selama berbelanja disini, saya tidak tau ada sistem pembulatan yang urusan saya lancar dan cepat itu saja”.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis di di percetakan Glomad tentang penetapan harga jual dalam pandangan hukum ekonomi islam dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya serta didasarkan pada rumusan masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam penelitian ini.

Bagaimana Mekanisme Penetapan Harga Jual Pada Percetakan Glomad Kel. Pelita Jaya Kec. Lubuklinggau Barat I. Mekanisme penetapan harga jual pada percetakan Glomad dengan menggunakan pembulatan harga. Pembulatan harga yang dilakukan oleh Percetakan Glomad dilakukan dengan mekanisme yang jujur sesuai tingkat kesulitan dari proses produksi dan dari modal yang telah dikeluarkan. Penetapan harganya yang dilakukan percetakan Glomad menggunakan metode penetapan dengan pembulatan harga pada proses percetakan dan Fotocopy dalam sekala kecil misalnya fotocopy dengan biaya Rp 400 dibulatkan menjadi Rp 500 hal ini dilakukan karena sulitnya mencari uang recehan untuk kembalian. Dan pembulatan harga sebagai cara memberikan pelayanan yang cepat dan rapi kepada pelanggan.

Bagaimana Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Penetapan Harga Jual Pada Percetakan Glomad. Mekanisme penetapan harga jual yang dilakukan oleh Percetakan Glomad dalam penggunaan mekanisme penetapan pembulatan harga. Mekanisme pembulatan harga yang dilakukan menurut pandangan hukum ekonomi islam boleh dilakukan dengan syarat kedua belah pihak mengetahui dan suka sama suka atas transaksi yang dilakukan. Pembulatan harga jual dalam hukum ekonomi Islam merupakan mekanisme penetapan harga jual yang berbasis berbasis nilai keadilan dan jujur dalam menetapkan harga yang wajar dan tidak mengambil keuntungan yang besar. Selanjutnya titik keseimbangan antara kekuatan permintaan dan penawaran yang disepakati oleh kedua belah pihak yang dilakukan secara sukarela oleh pembeli dan penjual pada percetakan Glomad dengan memperhatikan daya beli masyarakat atau pelanggan. Penggunaan mekanisme pembulatan harga pada Percetakan Glomad tidak ada unsur penipuan karena pembeli tetap membayar sesuai dengan harga yang sebenarnya atau sesuai dengan harga yang tertera, adapun pembayaran akan dibulatkan dengan pembeli membayar dengan harga yang lebih besar dari harga yang tertera, hal itu dilakukan

karena kesulitan Percetakan Glomad dalam menyediakan uang pecahan, sehingga harga dibulatkan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Al-jumanatul, Ali, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Cv Penerbit J-Art. 2004
- Alma, Buchari, dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: ALFABETA. 2009.
- Amalia, Euis. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing. 2010.
- Antonio, Muhammad Syafii. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani. 2001.
- Anwar. *Konsepsi Ibnu Taimiyah (Terjemah)*. Surabaya: Bina Ilmu. 1997
- Budi Utomo, Setiawan. *Fiqh Aktual. Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani. 2001.
- Idris, *Hadis Ekonomi*, Jakarta: Prenadamedia Group. 2016.
- Isqiyarta, Jaka. *Dasar-dasar Ekonomi Islam, Menuju Sirathal Mustaqim*. Yogyakarta :Ekonesia. 2012.
- Jusmaliani. *Bisnis Berbasis Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara. 2008.
- Karim, Adiwarmman Azwa, *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: III T. 2003
- Karim, Adiwarmman Azwa, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2004.
- Khalil, Jafri. *Jihad Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing. 2010.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 1996.
- Mahallf, Ahmad Mudjab, dan Ahmad Rodh Hasbulloh, *Hadist-hadis Muttafaq Alaih*. Jakarta: Kencana. 2004.
- Marthon, Said Sa'ad. *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Ekonomi Global*. Jakarta: Zikrul Hakim. 2004.
- Maulana, Romi. "Penerapan Asas-asas Muamalah Terhadap Praktek Pembulatan Harga Dalam Jual Beli" (Studi Kasus di Minimarket Handayani Yogyakarta. Skripsi, Jurusan Muamalat Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga. 2009.
- Natadiwirya, Muhandis. *Etika Bisnis Islami*. Jakarta: Graanda Pers. 2007.
- Rivai, Veithzal, dan Andi Buchari. *Islamic Economic*. Jakarta: Bumi Aksara. 2009.
- Rosyidi, Suherman. *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Miko dan Makro*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2006.
- Sadan, Yasir. "Pengambilan Keuntungan Melalui Pembulatan Pada Bisnis Warung Internet Perspektif UU No 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen dan Perspektif Hukum Islam". Skripsi, Jurusan Muamalat Fakultas Syariah. UIN Sunan Kalijaga. 2012.

- Satori, Djaman, dan Aan Komariah, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA. 2009.
- Sudarsono, Heri. *Konsep Ekonomi Islam*. Yogyakarta: CV. Adipura. 2004.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- Suhendi. Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers. 2014.
- Susanti Diah Heri. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad dan Pembulatan Harga dalam Jual Beli di Mini Market Pamella Yogyakarta*”. Skripsi, Jurusan Muamalat Fakultas Syariah. UIN Sunan Kalijaga. 2003.